

**Globalización: cadenas productivas & redes de acción colectiva:
reconfiguración territorial y nuevas formas de pobreza y riqueza en
Medellín y el Valle de Aburrá**
María Soledad Betancur (coor.)
Textos completos

**Globalización: cadenas productivas & redes de
acción colectiva: reconfiguración territorial y
nuevas formas de pobreza y riqueza en Medellín
y el Valle de Aburrá**
María Soledad Betancur (coor.)

María Soledad Betancur, coor., Ángela Stienen y
Omar Alonso Uruñ Arenas. – Medellín: Instituto
Popular de Capacitación, IPC; Santafé de Bogotá:
Tercer Mundo, 2001
383 p. : il.
Incluye anexos

ISBN : 958-33-2654-2

Índice

[Presentación](#)

[Introducción](#)

**Sección Primera. Una aproximación desde la
teoría**

[Capítulo 1.](#) Globalización: la globalidad de la
producción y la producción de la globalidad
Angela Stienen

[Capítulo 2.](#) La globalidad de la producción: Los
impactos territoriales de las transformaciones
productivas
Mara Soledad Betancur Betancur

[Capítulo 3.](#) Producción de la globalidad: el
significado de las redes de trabajo y capital social
para la gestión urbano-regional
Omar Alonso Uran Arenas

**Sección Segunda. Espacio urbano-regional y
cadenas productivas**

[Capítulo 4.](#) Impacto de las trayectorias de la
localización industrial en la configuración del entorno
urbano regional del Valle de Aburrá

[Capítulo 5.](#) Dinámica espacial de la actividad
productiva en el área metropolitana del Valle de
Aburrá

[Capítulo 6.](#) Cadenas productivas en un contexto de
regulación basado en redes oligopólicas y
excluyentes de capital

[Capítulo 7.](#) Procesos de sucontratación, maquila y
autoempleo: entre la microlocal y lo metropolitano;
entre la desregulación y las nuevas estrategias de
gestión

Sección Tercera. Reconfiguración territorial del área metropolitana del Valle de Aburrá (1990-1999): Hacia un nuevo modo de regulación?

[Capítulo 8.](#) La visión de la elite empresarial antioquea y la crisis hegemónica

[Capítulo 9.](#) Construir capital social para configurar un entorno innovador en condiciones de debilidad politico-institucional

[Capítulo 10.](#) La resignificación de la ciudad y el potencial reflexivo de la región urbana

[Capítulo 11.](#) La configuración de la nueva "arquitectura territorial" y los nuevos conflictos socioespaciales

[Conclusiones](#)

[Bibliografía](#)

PRESENTACIÓN

Este libro, corresponde a un proceso de investigación construido con una mirada múltiple a realidades globales a partir del análisis concreto de hechos y lógicas económicas, culturales y sociopolíticas que, interactuando entre sí, integran y determinan la dinámica territorial y proyección del desarrollo urbano-regional de áreas metropolitanas como las del Valle de Aburrá.

Buscamos poner a dialogar escuelas y enfoques teóricos diferentes para, de esta manera, y sin ignorar las evidentes dificultades que de ahí resultan, evidenciar la insuficiencia de cada uno para comprender y explicar una realidad empírica tan vasta y compleja.

Para ello ha sido necesario realizar un esfuerzo teórico por acoplar disciplinas y enfoques, construir herramientas de indagación y procesamiento de información con técnicas e instrumentos, tanto de carácter cualitativo como cuantitativo, que nos permitieran acercarnos y expresar esa realidad en la que interactúan hombres y mujeres, mercancías, capitales, discursos y territorios.

Es el resultado de un esfuerzo interdisciplinario e interinstitucional, de un ejercicio autónomo de proyecto y crítica. Acto de intercambio, no sólo discursivo o metodológico, sino además confluencia de hábitos y tradiciones culturales y académicas que se ponen a prueba entre sí, tratando de mirarse críticamente y aprender mutuamente, superando prejuicios epistémicos y socioculturales.

La composición de nuestro grupo de investigación –local e internacional– permitió asimismo, articular la denominada “mirada desde adentro” con aquella desde afuera, que se apropia del caso particular de estudio a partir de otra realidad social. Esta articulación de perspectivas distintas, permitió descubrir que aquello que a primera vista parece extraño resulta ser común, que lo muy familiar puede convertirse en algo ajeno, y que aparentes particularidades reflejan, con frecuencia, lógicas y procesos universales. Por esta razón, esperamos poder enriquecer con este estudio, la intensa y muy rica dinámica local de investigación y reflexión que durante los últimos años se ha desarrollado en Medellín y el Valle de Aburrá, pero que muchas veces se ha limitado a perpetuar la tradición de la región de mirar y admirarse a sí misma como en un espejo, sin acudir a referentes externos.

Este libro es, entonces, el afortunado resultado del entrecruzamiento de lógicas y fuerzas locales y globales, de hombres y mujeres, de grupos e instituciones, ONG, agencias de cooperación, institutos universitarios, agentes estatales, academias y asociaciones científicas, que buscan construir y preservar un espíritu cosmopolita, creativo y solidario.

En esta dirección, cualquier comentario que critique nuestro trabajo en aras de aportar efectivamente a la mejor comprensión y conocimiento de nuestro objeto de estudio y campo de interacción será siempre bienvenido: sabremos que alguien, leyéndonos con detenimiento, ha compartido nuestro interés y preocupación por formaciones socioeconómicas y territoriales libres y equitativas, democráticas y sostenibles en el tiempo, en las que los proyectos individuales y colectivos puedan retroalimentarse sin fanatismos o actitudes cínicas.

Las autoras y el autor.

INTRODUCCIÓN

Las ciudades como expresión física dominante de las transformaciones en el orden global

Durante muchos siglos las ciudades han sido la expresión física dominante del orden global. En la nueva condición de globalidad que presenciamos hoy en día, las ciudades son los centros de la actual reformulación del espacio y del poder. Nuevas formas significativas de urbanismo han emergido al final del siglo XX en el contexto de la reestructuración de la política económica global. Viejos territorios, como por ejemplo aquellos afectados por la desindustrialización, han sido despojados de sus antiguos significados, y nuevos espacios resignificados han surgido en su lugar. Al mismo tiempo que estas nuevas geografías urbanas nacen globalmente, aparecen también nuevas maneras de percibir las e interpretarlas, inspiradas en el pensamiento posmoderno que ha cuestionado las antiguas formas de ver e interpretar el mundo.

En este contexto de profundas transformaciones económicas, socioespaciales y culturales, nuevos actores sociales han levantado sus voces críticas. Con sus prácticas, estos nuevos actores sociales cuestionan las autoridades preestablecidas y sus formas de exclusión; construyen, reinventan y reivindican identidades y particularidades culturales que no sólo cuestionan las viejas hegemonías y las fronteras territoriales entre Estados nacionales, regiones o territorios urbanos, sino que también buscan la visibilidad y el reconocimiento como actores políticos en las arenas locales, regionales y globales. De sus prácticas sociales parecen surgir nuevas hegemonías y, por consiguiente, también nuevas dinámicas de inclusión y exclusión.

En este contexto transformado se renegocia el papel de los gobiernos tanto nacionales como locales, y también los derechos y obligaciones de la ciudadanía. De manera que la reestructuración y privatización de muchas de las funciones públicas, no sólo expresan la lógica de rentabilidad y lucro que caracteriza al neoliberalismo, sino también el amplio descontento con el sector público.

Además, los nuevos riesgos globales –por ejemplo la creciente pobreza y polarización socioeconómica, el auge de la criminalidad organizada, el desafío ecológico–, impactan en las políticas locales y determinan el futuro de las ciudades, de manera que, tanto el sector público como los diferentes actores sociales privados, dependen el uno del otro para encontrar soluciones que permitan ciudades más habitables.

Todas estas transformaciones globales, que también incluyen el surgimiento del pensamiento posmoderno, han motivado el reauge y la reafirmación de los análisis territoriales en la investigación social. Porque si bien la globalización parece comprimir el espacio y el tiempo —a dimensiones que apenas nos podemos imaginar—, la nueva condición de globalidad se establece desde prácticas y dinámicas sociales locales que se desarrollan en territorios concretos.

Con esta investigación, buscamos avanzar en la explicación de las nuevas geografías de la globalización en una región urbana, desde el análisis de la restructuración económica, política y sociocultural de un territorio particular y concreto como lo es el entorno urbano-regional de Medellín y el Valle de Aburrá.

Fundamentos teóricos

Para este trabajo nos fundamentamos en los debates y análisis de los procesos de globalización con relación al desarrollo regional, suscitados alrededor de la teoría de la regulación en conexión con la economía institucional. Este enfoque, se combina con los debates teóricos sobre capital social y sobre formaciones discursivas y simbólicas. Esto, porque si bien la teoría de la regulación, en cuanto teoría económica incorpora lo institucional, no es una teoría que explique los procesos de formación, interdependencia, jerarquía y desarrollo de las instituciones sociopolíticas, ni tampoco de las prácticas discursivas que intervienen como soporte de legitimación o crítica normativa en la regulación de la relación capital-trabajo y la restructuración territorial (Villeval, 1994, Demirovic *et al.* 1992). Además, para muchos autores de la tradición teórica regulacionista,¹ el Estado y la política aparecen como instancias cosificadas, elementos dados por supuesto, no explicados, que sin embargo juegan un rol central en el proceso de regulación y expresión material de la relación capital-trabajo (Perkmann, 1996), y en la configuración territorial (Schmid, 1996).

El punto de partida de esta investigación, surge de un interés compartido por el interrogante de cómo los procesos de globalización transforman la región urbana de Medellín y Valle de Aburrá, y de qué manera los actores sociales locales inciden en la configuración local de la nueva condición de globalidad. De manera que tratamos de aprehender aquel cinco por ciento de libertad mencionado por Lipietz en la cita pre-introductoria, y que posibilita que los actores sociales transformen las condiciones heredadas del pasado.

Desde el enfoque regulacionista, la sociedad se define como un tejido de relaciones sociales contradictorias y caracterizadas por tensiones y conflictos. Así

1 Preferimos hablar de, 'tradición teórica' o, 'enfoque regulacionista' y no de, 'teoría' o, 'escuela de la regulación' porque éstas no existen como tal. La noción, 'teoría de la regulación' es un concepto paraguas que se utiliza para resguardar un programa de investigación que se desarrolla dentro del marco de la economía política marxista contemporánea, y a la vez, con interpretaciones bastante heterogéneas (véase al respecto, la discusión del enfoque regulacionista en Schneeberger, 2000 y Stienen, 1995).

es que el estado normal de una sociedad es la crisis y no la estabilidad. Por esta razón, los análisis regulacionistas enfocan las estrategias que se movilizan para regular las contradicciones sociales con el fin de controlar la crisis (Lipietz, 1998). Igual que Antonio Gramsci, también muchos teóricos de la regulación consideran que la crisis se regula cuando se establece la hegemonía de un consenso social que se basa en el accionar individual y colectivo, y en valores e imaginarios compartidos que constituyen un régimen político-institucional coherente.

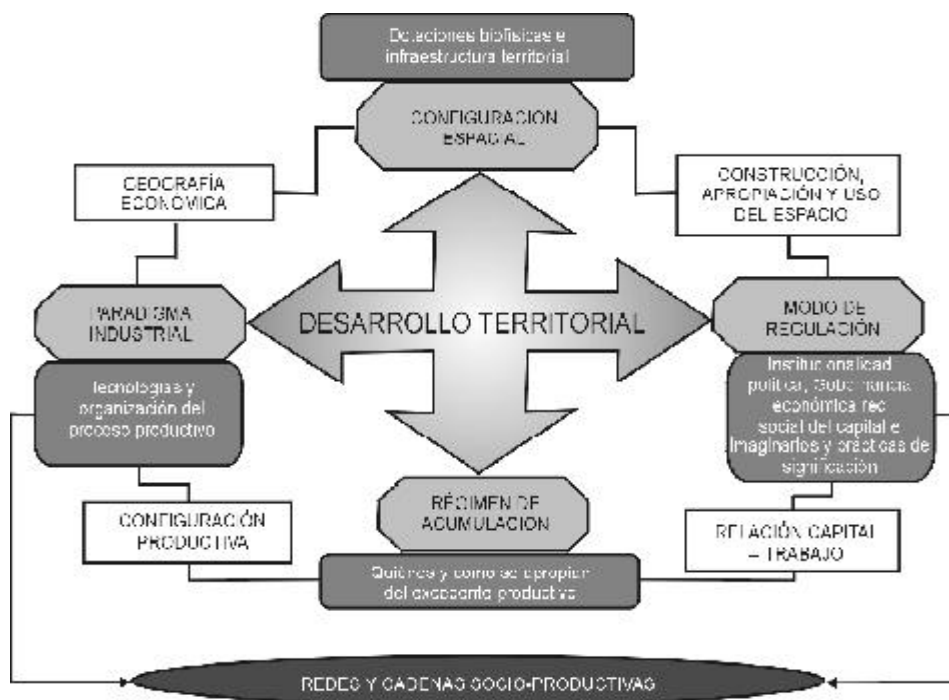
De allí, que siendo coherentes con nuestro intento de observar, no sólo la lógica y transformación del proceso productivo en la región, sino también de comprender cómo este proceso en conjunto con la acción individual y colectiva reconfigura la región misma, en cuanto territorio, precisamos no exclusivamente de un enfoque económico, sino también de un enfoque sociológico y antropológico (en términos de analizar tanto las empresas e instituciones políticas, como también las organizaciones sociales específicas y las prácticas e interacciones con una vasta red de individuos, grupos y organizaciones) y político (en cuanto proceso de construcción de políticas y decisiones públicas, considerando las relaciones de poder allí existentes), que mínimamente nos permitan acercarnos a la fase antrópica de la complejidad territorial.

En particular, el concepto de capital social nos es útil, en tanto concepto mediador entre lo micro (familia, empresa) y lo macro (Estado-Nación, globalización); entre lo social, lo económico y lo político. Concepto que se discute tanto desde la teoría crítica (Bourdieu 1979), como desde los estudios de teóricos sobre democracia y desarrollo, representantes de corrientes neorrepúblicas y liberales como las de Robert Putnam y Fukuyama (Putnam, 1994, Fukuyama, 1996). Por consiguiente no se deja encasillar dentro de una disciplina o corriente teórica específica. Sin embargo, este concepto nos ha sido de suma utilidad para avanzar en ese espacio oscuro que es lo institucional en la teoría de la regulación y superar, por otro lado, el reduccionismo de lo político y lo público a lo estatal como macro configuración institucional.

Tomando en cuenta la anterior referencia, pretendemos hacer una lectura del territorio definido como Área Metropolitana del Valle de Aburrá, intentando descubrir la interacción que se da entre cadenas productivas, redes de acción colectiva y formaciones discursivas y simbólicas. Para lograrlo, hemos tomado como categoría de referencia el modelo de desarrollo territorial. Éste lo entendemos como una formación social histórica que configura un espacio biofísico concreto; se dan procesos de producción y reproducción material y simbólica del género humano, haciendo especial énfasis en el proceso mediante el cual, esta formación social regula su autoproducción. Ello implica tener en cuenta una serie de elementos o subsistemas, los cuales en su interacción estructuran y dan sustento al modelo de desarrollo territorial, en cuanto expresión y despliegue dinámico de la integración y desintegración social y sistémica de sus componentes individuales y colectivos. Estos elementos estructurantes son básicamente los siguientes:

- Un paradigma industrial, como paradigma tecnológico y forma de organización del trabajo.

- Un régimen de acumulación, en cuanto a la lógica de producción e intercambio de capital económico y trabajo.
- Un modo de regulación, en tanto administración sociopolítica de las tensiones y conflictos inherentes a la relación capital-trabajo, referida en las relaciones salariales, los vínculos y conflictos entre los capitalistas y el papel que juegan allí las instituciones que regulan la existencia de lo social (Lipietz y Leborgne, 1991); también en cuanto prácticas de significación de los actores sociales.
- Una configuración socioespacial, asociada a las dotaciones biofísicas e infraestructura territorial donde se expresan parte de las condiciones ambientales de existencia, y en torno a la cual se desenvuelve parte de la conflictividad de la región.



Traduciendo ello al espacio concreto de nuestro análisis, eso ha significado:

1. Observar las lógicas y rupturas de la configuración evolutiva de las relaciones de capital económico y trabajo y su impacto sobre el territorio, a partir de un seguimiento a las formas dominantes de producción y sus tendencias de localización en el Valle de Aburrá y su entorno regional.
2. Tener en cuenta los factores biofísicos que han facilitado el desarrollo de las aglomeraciones humanas, con especial énfasis en aquellas intervenciones fisicoespaciales (incluyendo las electrónicas) que han propiciado la (des)loca-

lización y despliegue de actividades productivas y comerciales en el entorno urbanoregional y el papel que han jugado los actores claves que inciden en el modo de regulación.

3. Aproximarnos a las lógicas y dinámicas de la acción colectiva en la región, mediante las cuales se ha configurado la institucionalidad político administrativa en esta, ampliando el espacio de lo político más allá de los límites estatales y comprendiendo la política como una actividad a través de la cual los actores sociales colectivos buscan concretar y defender sus imaginarios e intereses materiales, bajo diversas formas que no necesariamente pasan por la representación política partidista.
4. Identificar algunos de los conflictos territoriales asociados a las transformaciones físicoespaciales, requeridas para darle fluidez a la acumulación capitalista en la región.
5. Aproximarnos a la visión y estrategia de las élites empresariales de la región, a través de sus imaginarios y discursos sobre el desarrollo regional y la competitividad.
6. Relacionar recíprocamente cada uno de los anteriores elementos entre sí bajo la perspectiva de indagar por la configuración o no de un modelo de desarrollo territorial coherente en cuanto a su capacidad de garantizar la integración social y su sostenibilidad sistémica, y en especial, entender el modo en que se regula la lógica de acumulación capitalista territorialmente definida.

En este sentido, pretendemos avanzar en los derroteros trazados por investigadores como Lipietz (1997), Hiernaux y Perkmann (1996), de especificar local y regionalmente las formas territoriales concretas que asume la reestructuración y la (des)regularización global de las relaciones productivas y de comercio. En cuanto el Estado-Nación, como forma institucional dominante durante el fordismo, deja de ser cada vez más escenario de discusión y articulación de intereses colectivos, perdiendo a su vez mayor capacidad de intervención en sus respectivas formaciones sociales de base, cediendo espacios (y facilitando la creación de nuevos escenarios) en el ámbito de lo intra y lo supranacional.

De allí, que si bien nuestra investigación se inscribe en una tradición teórica que ha trabajado fundamentalmente en el orden de lo nacional e internacional, nuestros aportes buscan básicamente arrojar elementos que permitan comprender mejor la regulación de la economía y la sociedad en ámbitos regionales periféricos y su articulación específica con lo supranacional y global, en la medida que caracteriza las principales relaciones, lógicas y dinámicas de producción material e interacción sociopolítica en la región y su impacto en la reconfiguración territorial de la misma.

Reconfiguración del entorno urbano de Medellín y el Valle de Aburrá

Esta aproximación exige dotarse de unos referentes teóricos, categorías de análisis y una metodología de aproximación a la realidad, que identifiquen las lógicas

que configuran el modelo de desarrollo territorial (paradigma industrial, régimen de acumulación y modo de regulación) y las ligen con los que transforman el orden de lo territorial. Para ello, debe tenerse en cuenta:

- El papel de la élites locales políticas y económicas en la configuración de un modelo de desarrollo regional, además el rol de otro conjunto de instituciones que se mueve en la región y su manera particular de interacción.
- La vocación productiva de la región o territorio.
- Su capacidad socio-política de generar riqueza o pobreza en las nuevas condiciones de competitividad, o lo que en la reflexión denominaremos acción colectiva y formaciones discursivas y simbólicas.
- La relación entre régimen de acumulación, modo de regulación y características del paradigma industrial con las tendencias de la reconfiguración territorial que se expresa en Medellín y el Valle de Aburrá y la implicación para las transformaciones territoriales, que tiene la manera particular de articularse a ese contexto global.

Así, la aproximación teórica presentará una reflexión sobre las categorías objeto de estudio como son: *Territorio, globalización y cadenas productivas* y de las dimensiones centrales para el análisis sobre las que haremos las lecturas del trabajo de campo como son: *Economía y producción*, (dado que la investigación aborda una aproximación sobre las cadenas productivas); *el capital social y la acción colectiva*, que correspondería a una de las categorías que explican las tendencias del análisis territorial en tiempos de globalización, entendido como la tercera generación de teorías sobre el territorio; y las *Formaciones discursivas y simbólicas*, especialmente de la élite empresarial y de los intelectuales y profesionales del denominado “*Tercer Sector*” que tienen poder de (re-)significación de lo urbano. Todo ello, para comprender dimensiones y elementos de las nuevas formas de riqueza o pobreza en un territorio específico, y como elemento fundamental para preguntarse por la categoría de sostenibilidad desde el punto de vista del desarrollo urbano y del territorio como un sistema urbano regional.

De esta manera la matriz básica de análisis la representamos según tabla de la página siguiente.

El análisis que pretendemos desarrollar exige un planteamiento teórico que nos permita articular de manera sistémica (pero sin caer en una mirada funcionalista) las diferentes dimensiones con las que esperamos dar cuenta del objeto de estudio. Para ello, retomamos la teoría de la regulación. Ella permite el análisis de diferentes regímenes y de su periodización a nivel mundial. Su referente categorial propone una lectura del régimen de acumulación, de las formas institucionales y no-institucionales de regulación de la sociedad.² El régimen de

2 Para Alain Lipietz, como uno de los exponentes de la Escuela de la Regulación, el modelo de desarrollo articula tres aspectos básicos:

- Un principio general de la organización del trabajo.
- Una estructura económica o régimen de acumulación.
- Unas reglas del juego o un modo de regulación.

Dimensiones de análisis	Cadenas productivas y red de capital	Acción colectiva y capital social	Condición de globalidad y construcción discursiva
<p>Cadenas productivas y red de capital</p> <p>Referido a: Régimen de acumulación Paradigma industrial</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Empleo, trabajo e ingresos • Generación y distribución de riqueza • Subcontratación • Maquila • Trayectorias de localización y su impacto sobre el territorio 	<ul style="list-style-type: none"> • Carácter de la interacción entre actores (vertical-horizontal, excluyente-incluyente) • Proyecto societal-red de capital-red socio-productiva 	<ul style="list-style-type: none"> • Competitividad • Glocalización • Alianzas • Transformaciones y discursos en los actores de la red de capital • Identidades y tensiones en torno a una visión
<p>Capital social y acción colectiva</p> <p>Formas institucionales Modo de regulación</p>	<p>La red de capital y su relación con la red social</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de decisión • Existencia o ausencia de proyecto societal • Estado • Sociedad civil • Movimientos sociales • Redes sociales • Redes de valor • Conflictos territoriales 	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de negociación • Capacidad de gestión global • Formaciones discursivas 	
<p>Imaginario y discursos</p> <p>Modo de regulación Condición de globalidad</p>	<p>Imaginario y discursos: verticalidad vs horizontalidad Inclusión vs exclusión</p>	<p>Proyecto regional Regionalismo vs apertura a la globalización</p>	<p>La visión sobre la región Ruptura o continuidad</p>
<p>A manera de síntesis</p> <p>Territorio: reconfiguración territorial</p>			
<ul style="list-style-type: none"> • Modo de regulación como interacción entre cadenas productivas, red de capital, acción colectiva • Vocación y diversificación productiva • Localización y relocalización productiva e industrial • Reconfiguración territorial, trayectorias de localización • Expansión de la ciudad entre la especialización productiva, la desintegración social y los imaginarios de competitividad entre el regionalismo y la globalización 			

acumulación permite leer las relaciones entre la dinámica de la producción, repartición de la plusvalía y génesis de la demanda. En cuanto al modo de regulación, permite identificar las formas institucionales, el régimen monetario, las relaciones salariales, las formas de competencia, la naturaleza del Estado y la inserción internacional; se pueden identificar además, comportamientos e imaginarios individuales y colectivos en función de la reproducción del régimen de acumulación y de las formas institucionales.

A pesar de los puntos de vista encontrados con respecto a la cuestión de si teorías como ésta permiten encontrar herramientas de análisis para sociedades como la colombiana, hemos descubierto que para nuestra investigación, el grado de abstracción que logra enfoque regulacionista facilita la comparación con otras realidades, además de posibilitar un enriquecimiento de la misma a partir del estudio de casos concretos.

En esta introducción queremos dejar claro que si bien nos apoyamos en enfoque regulacionista como referente general, retomaremos además otras escuelas de pensamiento, ya sea para identificar los debates más actuales o para apoyarnos en otros planteamientos que permitan el abordaje de cada una de las dimensiones de análisis.³

Una aproximación a la estructura del texto

En la primera parte tratamos los referentes conceptuales del trabajo, desarrollado a través de tres capítulos. En el primero, exponemos lo que diferentes teóricos de las ciencias sociales y humanas entienden por globalización. Allí, hacemos especial énfasis en que la globalización se configura desde la localidad, leída como condición de globalidad, y que no solamente comprende procesos económicos. En el segundo, recurrimos a los análisis que explican las transformaciones globales por la ruptura del modelo de desarrollo basado en principios fordistas, buscando entender sus relaciones con las transformaciones locales, en el cual el concepto de descentralización productiva y el nuevo papel del Estado se hace clave para entender esta relación. En el tercero, exponemos los conceptos de capital social y redes sociales de trabajo y acción colectiva, elementos fundamentales para explicar parte del modo de regulación.

En la segunda parte buscamos mostrar cómo ha sido la evolución de la actividad productiva del entorno urbano regional del Valle de Aburrá en los últimos treinta años. Ésta la mostramos en cuatro acápite: 1. La relación entre cadenas productivas y reconfiguración territorial, haciendo énfasis en el proceso de expansión territorial explicado por las tendencias de desconcentración productiva abar-

3 A la vez, nos apoyamos en textos teóricos procedentes de diferentes tradiciones académicas —la latinoamericana, la anglosajona, la francesa y la alemana—, puesto que si bien existe un discurso teórico global sobre los procesos de globalización, dicho discurso, de acuerdo con los diferentes contextos lingüísticos, está marcado por las particularidades históricas, políticas y culturales de cada uno de los distintos contextos académicos (véase al respecto también, Altvater/Mahnkopf en Bischoff, 1999/2000:25).

cando lo que llamamos tres trayectorias de desconcentración: hacia el Oriente antioqueño, al interior del mismo Valle de Aburrá, y una mirada a la ciudad de Medellín. 2. Una presentación de algunas experiencias de maquila que muestran cómo opera parte de la cadena productiva local y su relación con lo global. 3. La manera como se ha regulado esta transformación y expansión, tejida de un lado por las redes de capital, y de otra por la interacción de otras instituciones y actores que se mueven en la región, y 4. Presentamos las diferentes formas de articulación que se pueden identificar en las redes que articulan procesos de maquila, subcontratación y empleo.

En la tercera parte nos adentramos en describir las tendencias del modo de regulación del desarrollo en la región, explicitando para ello en un primer capítulo, la visión de la élite empresarial; en segunda instancia realizamos una breve aproximación a las organizaciones y redes de acción colectiva en el Valle de Aburrá, para mostrar cómo ha evolucionado sus lógicas de acción y organización, sus capacidades de negociación colectiva e institucionalización de sus objetivos políticos, avanzando así en una mirada sobre el capital social de la región y sus condiciones para construir un entorno innovador (preguntamos también si éstos otorgan o no soporte social y político al proyecto de desarrollo territorial). En un tercer paso, exponemos las prácticas de resignificación de lo urbano por parte de intelectuales y profesionales del denominado *tercer sector* y discutimos de qué manera este potencial reflexivo de la región urbana contribuye a forjar un entorno innovador.

Luego analizamos los principales conflictos socioespaciales presentes en el entorno urbano-regional del Valle de Aburrá y el Oriente cercano buscando, relacionar los conflictos ligados a la construcción de una plataforma productiva regional con las capacidades institucionales político administrativas del Estado local, para mediar los intereses enfrentados y resolver eficiente y equitativamente estas problemáticas desde una perspectiva de gobernabilidad democrática y desarrollo sustentable. En esta parte, también discutimos las nuevas dinámicas de exclusión e inclusión que resultan de las tensiones entre imaginarios, discursos, y las transformaciones económicas y físicoespaciales concretas.

Y por último, a manera de conclusiones, estableceremos las relaciones entre los componentes anteriormente analizados, buscando indagar por su lógica y dinámica sistémica y estructural en términos de la configuración territorial y el modelo de desarrollo producido por la interacción entre dinámicas económico-productivas, capital social y formaciones discursivas y simbólicas, al cual van asociadas algunas tensiones sociales expresadas como conflictos del entorno urbano regional del Valle de Aburrá y el Oriente cercano (Rionegro).

SECCIÓN PRIMERA

UNA APROXIMACIÓN DESDE LA TEORÍA

Capítulo 1

GLOBALIZACIÓN: LA GLOBALIDAD DE LA PRODUCCIÓN Y LA PRODUCCIÓN DE LA GLOBALIDAD

Angela Stienen

Para trabajar interdisciplinariamente, nos dice Roland Barthes, no basta con escoger un tema y reunir algunas disciplinas alrededor de él; la verdadera interdisciplinariedad consiste en crear conjuntamente un objeto de estudio que no es dominado exclusivamente por una de las disciplinas comprometidas (en Clifford 1993:104). Esta investigación se entiende como un paso hacia esta dirección. En ésta primera parte expondremos las bases teóricas, entrelazando tres miradas disciplinarias: la antropológica, la económica y la sociológica.

En los tres primeros capítulos, pretendemos acercarnos teóricamente al concepto de *globalización*, tan en boga en nuestros días. Asimismo, queremos interrogarnos por los procesos que se describen a partir de este concepto desde diferentes miradas teóricas, también por su pertinencia para el análisis de las actuales transformaciones económicas, socioculturales, políticas y espaciales en la ciudad.

La siguiente cita, nos introduce en nuestro primer objetivo:

“Mediante la explotación del mercado mundial, la burguesía ha dado un carácter cosmopolita a la producción y al consumo de todos los países. (...) Las antiguas industrias nacionales han sido destruidas y están destruyéndose continuamente. Son suplantadas por nuevas industrias, cuya introducción se convierte en cuestión vital para todas las naciones civilizadas, por industrias que ya no emplean materias primas indígenas, sino materias primas venidas de más lejanas regiones del mundo, y cuyos productos no sólo se consumen en el propio país, sino en todas partes del globo. En lugar de las antiguas necesidades, satisfechas con productos nacionales, surgen necesidades nuevas (...). En lugar del antiguo aislamiento de las regiones y naciones que se bastaban a sí mismas, se establece un intercambio universal, una interdependencia universal de las naciones. Y esto se refiere tanto a la producción material, como a la intelectual. La producción intelectual de una nación se convierte en patrimonio común de todas. La estrechez y el exclusivismo nacionales resultan día en día más imposibles (...) Todas las relaciones estancadas y enmohecidas, con su cortejo de creencias y de ideas (...) quedan rotas; las nuevas se hacen añejas antes de llegar a osificarse. Todo lo estamental y estancado se esfuma; todo lo sagrado es profanado, y los hombres, al fin, se ven forzados a considerar serenamente sus condiciones de existencia y sus relaciones recíprocas (...) [porque] todo lo sólido se desvanece en el aire” (Marx/Engels, *El manifiesto comunista* [1848], cit. de Marx/Engels 1998:23-24).

Estas frases escritas hace siglo y medio parecen visionarias, y a la vez revelan que la globalización no es un fenómeno reciente, sino que hace parte del desarro-

llo y la expansión del capitalismo desde el siglo XV. Así ha sido analizado por la economía política clásica y por la crítica marxista de ésta. La presión de crear un mercado mundial y de superar cualquier frontera hace parte de la constitución misma del capital. Sin embargo, podemos señalar que hay fases de la expansión capitalista que se distinguen entre sí por su calidad. Los autores de la citación se referían a las consecuencias de la revolución industrial y la modernización. Actualmente, se trata de comprender la nueva calidad de la expansión capitalista, marcada por la revolución informacional (Castells, 1996) y la modernización radicalizada (Lyotard en Fechner, 1990:29-30)¹, también llamada pos-modernidad.

Desde esta mirada histórica, nos preguntamos entonces: ¿qué debemos entender por globalización hoy en día?, y ¿cuál es la pertinencia de este concepto para el análisis social actual? La mirada histórica, nos permite identificar la simultaneidad de rupturas y continuidades que caracterizan tanto los procesos económicos, socioculturales y políticos, como también la manera en que han sido y son interpretados y representados por las ciencias sociales.

1.1 La nueva condición de la globalidad

Por lo general, cuando se habla de globalización, se hace principalmente referencia a los procesos económicos, es decir, a los impactos y consecuencias de la apertura de los mercados en el contexto del neoliberalismo. Además, como destaca Friedmann (en Bischoff, 1999/2000:26), en muchas sociedades se entiende por globalización la cada vez mayor influencia cultural y política de los Estados Unidos. Si bien partimos, de que estos dos énfasis son pertinentes para el debate sobre globalización, no queremos limitar nuestro marco teórico a ellos. Por eso, en este primer capítulo, recurrimos a otros análisis que, por una parte, destacan la forma en la que los cambios globales están transformando nuestra manera de percibir e interpretar el mundo y, por otra, cómo estas percepciones e interpretaciones transformadas, influyen nuestro accionar en una localidad determinada, en nuestro caso, la región urbana de Medellín y del Valle de Aburrá.

1.1.1 GLOBALIZACIÓN: ¿CAMBIO DE PARADIGMA?

Hablar de *globalización* en las ciencias sociales implica, principalmente, mirar el mundo de una manera diferente, puesto que significa posicionarse como parte de un espacio global multidimensional y compuesto de sub-espacios que, de manera jerárquica, se interpenetran mutuamente y cuyas fronteras son discontinuas y fluctuantes. Esta mirada, que podría denominarse *conciencia global*, sin embargo no es reciente, ni de la última década, en la que el concepto de *globalización* se ha puesto de moda. Más bien, hace parte de la historia y del desarrollo de las

1 Giddens utiliza el concepto “modernidad radicalizada” para evitar el concepto “pos-modernidad”, pues considera que la “pos-modernidad” sería una condición utópica, donde los problemas de la modernidad estarían finalmente resueltos, lo que actualmente no se da (en Lash y Urry 1994:37-45).

teorías sociales críticas como, por ejemplo, las teorías del imperialismo de finales del siglo XIX y principios del siglo XX (Marx, Lenin, Rosa Luxemburg, Trotzky), o la teoría de la dependencia y del 'sistema mundo' surgidas en la década de 1960² (por ej. Wallerstein, 1974, Gunder Frank, 1975; Wolf, 1982).

Todas pueden considerarse teorías de la globalización, puesto que analizan y explican, de qué manera la expansión del sistema capitalista entrelaza los lugares más remotos y aislados del planeta, transformándolos económica, social, cultural y políticamente. Lo que todas estas teorías introdujeron al análisis social, y lo que de ellas se puede seguir destacando, es su mirada relacional. El sistema-mundo es una totalidad, que no es la suma de sus partes, sino el resultado de su interrelación y articulación por medio de la cual, cada parte transforma y a su vez es transformada por las demás de acuerdo con su posición jerárquica dentro de la totalidad, o bien, dentro de la globalidad. En este sentido podría destacarse que la globalización del capitalismo es un proceso permanente de instauración y desaparición de hegemonías territoriales, puesto que los antiguos centros, de producción (industrial) y de control (financiero y político), generan permanentemente y desarrollan nuevos centros. De manera que muchos de los antiguos centros se convierten en nuevas periferias y antiguas periferias en nuevos centros, y los territorios se fragmentan cada vez más (véase al respecto por ej. Braudel en Friedman, 2000:144).

No obstante, hoy en día, el cambio de calidad de la condición de globalidad, que se debe a la revolución informacional, nos obliga a transformar los matices de nuestro análisis. Si bien, no se trata de negar la utilidad de las categorías introducidas por los teóricos de la dependencia y del "sistema mundo" para explicar sus jerarquías territoriales (centros, semi-periferias, periferias), es necesario establecer otros énfasis. Primero, no se puede partir de un desarrollo uniforme del capitalismo, sino de una multiplicidad de capitalismo (en plural). Segundo, no podemos seguir sosteniendo una perspectiva que prioriza lo global sobre lo local, basada en argu-

- 2 Vale la pena destacar aquí que mucho antes que la teoría de la dependencia y del 'sistema-mundo' se pusieran de moda entre los intelectuales a nivel mundial, como base principal de análisis de la condición de globalidad de los años 1960 y 1970, ya en 1946 habían aparecido en el complejo minero de Siglo XX, Bolivia –una de las áreas industriales de más avanzada tecnología en aquella época en América Latina– las "Tesis de Pulacayo", escritas por el trotskista Guillermo Lora. Este analiza, cómo el proceso de empobrecimiento de los mineros y sus familias estaba ligado al proceso de 'globalización', es decir, a la integración dependiente de aquella región en el mercado mundial capitalista. Este ejemplo, nos sirve para entender de qué manera las teorías del imperialismo, formuladas en Europa a principios del siglo, fueron asimiladas y transformadas en el contexto de las luchas reivindicativas y políticas de los mineros bolivianos. Posteriormente, desde América Latina, estas teorías ya en su versión transformada, fueron asimiladas por un sinnúmero de intelectuales a nivel mundial. Estos intelectuales (por ej. Gunder Frank) contribuyeron con nuevos textos a la constitución de un nuevo cuerpo teórico hegemónico: la teoría de la dependencia. Este ejemplo, ilustra perfectamente lo que Marx y Engels escribieron hace ya siglo y medio: "La producción intelectual de una nación se convierte en patrimonio común de todas". La globalización no es solamente un proceso económico, sino también un proceso de divulgación de formas de ver e interpretar el mundo, y esta divulgación se inició mucho antes de la década de 1990.

mentos monocausales y economicistas, es decir, en el “gran relato” unilineal del desarrollo (o subdesarrollo y desarrollo deformado), del progreso (o progreso estancado), y de la modernización (o modernización inacabada). Y tercero, la fragmentación del desarrollo capitalista sólo se puede entender desde lo político y cultural. Es decir, para entender los actuales procesos de globalización, el análisis del metarrelato de la lógica económica capitalista tiene que ser fragmentado por análisis de relatos particulares, basados en las especificidades sociales y culturales locales. Esto implica que se cuestione la percepción bipolar de los territorios: centro versus periferia, norte versus sur, ciudad versus campo, globalización versus localización, y que se destaque su fragmentación y diversificación.

1.1.2 GLOBALIZACIÓN: HOMOGENEIZACIÓN Y HETEROGENEIZACIÓN

Existe un amplio consenso en la literatura más reciente sobre la globalización, respecto a la nueva calidad de nuestra actual condición de globalidad, caracterizada por una aún mayor intensificación y densificación de las interrelaciones a nivel global (véase por ej. García Canclini, 1995; Featherstone; 1990, Sassen, 1994; Beck, 1997; Castells, 1989). Las nuevas tecnologías de comunicación y de transporte han acelerado y multiplicado los flujos globales financieros, pero también los intercambios de símbolos e información, de imágenes y mercancías y la movilidad de las personas. Estos flujos e intercambios parecen cada vez menos controlables. A la par, las nuevas tecnologías han posibilitado la intensificación de los procesos de centralización y monopolización de las empresas transnacionales. Debido a todos estos procesos, algunos teóricos hablan de una compresión del tiempo y del espacio históricamente única (Harvey, 1989), de tal manera que la importancia que anteriormente tenía el arraigo territorial para la producción de bienes y servicios parece estar superada (Beck, 1997). Se considera, por consiguiente, que la actual experiencia de la globalización es una experiencia de disolución de fronteras y de arraigos, debido al surgimiento de espacios transnacionales de producción, intercambio, y también de vida, en líneas generales.

Esta mirada que pretende comprender la actual condición de la globalidad desde estos procesos de aceleración y densificación, de disolución de territorios e identidades, y de fragmentación de las experiencias sociales, tropieza con una aparente paradoja: si bien, la intensificación de las interrelaciones globales parecen llevar a la universalización y estandarización de las experiencias del mundo (“CocaColización”, “McDonaldisación”, “MTVzación”...) conduce también a la dinamización sin precedentes de la heterogeneidad cultural y estructural del mundo. De manera que nos vemos confrontados con nuevas manifestaciones de arraigo como son los actuales fundamentalismos, tradicionalismos, nacionalismos, etnicidades e identidades culturales. Dichas manifestaciones culturales, surgen como expresiones de resistencia a la globalización, y también como expresiones locales de apropiación creativa de los cambios globales, o bien, como estrategias de integración y adaptación a la nueva condición de globalidad (véase por ej. García Canclini, 1990, Lash y Urry, 1994). Todas estas manifestaciones tienen una expresión territorial porque deshacen y rehacen territorios, y conllevan así, a

la constitución de nuevas localidades, y a la vez, de nuevas dinámicas de inclusión y exclusión, y de fragmentación de antiguos centros y periferias, como bien nos han demostrado las recientes guerras en los Balcanes o en África central (por ej. en Ruanda).

Dentro del contexto de estas dos dimensiones de la actual condición de globalidad —la simultaneidad de procesos de homogeneización y de heterogeneización— situamos la pregunta sobre las nuevas dinámicas de exclusión e inclusión.

1.1.3 GLOBALIZACIÓN: EXCLUSIÓN E INCLUSIÓN

Muchos sociólogos y antropólogos culturales, consideran que la nueva condición de globalidad ha abierto posibilidades de crítica y superación para muchos de los problemas y consecuencias negativas de la modernización, puesto que cada vez hay mayor reconocimiento sobre la importancia que tienen las particularidades culturales locales para cualquier proceso social y económico (véase por ej. Appadurai, 1996; Nederveen Pieterse, 1995; García Canclini, 1995; Lash y Urry, 1994). Otros analíticos de la nueva condición de globalidad, en cambio, sostienen que los actuales procesos de globalización han acelerado la modernización, y de esta manera también han incrementado las 'perversidades modernas'; como por ejemplo, el excesivo empobrecimiento de una gran parte de la población mundial, tanto en el denominado sur como en el norte (por ej. Bauman en Friedman, 2000). Asimismo, destacan que la globalización lleva a una todavía mayor expansión del modelo de desarrollo basado en la explotación excesiva del ser humano y de la naturaleza. Ambas posiciones, sin embargo, coinciden en que los actuales procesos de modernización que caracterizan la nueva condición de globalidad, se distinguen de los anteriores en algunos aspectos fundamentales:

Por una parte, los actuales procesos de globalización han superado la antigua bipolaridad (oriente-occidente, norte-sur), porque el surgimiento de los tres polos económicos regionales —la Unión Europea, el Nafta y la Comunidad Económica del Pacífico Asiático— ha llevado a una fragmentación de antiguas hegemonías territoriales, de manera que hoy por hoy una de las principales características de la globalización es su policentralidad. Ello ha generado dependencias invertidas, ya que el futuro de muchas de las vastas regiones desindustrializadas y empobrecidas de Europa, (como por ejemplo, Gales, Escocia, Irlanda e incluso de Norteamérica), hoy en día dependen de inversionistas del denominado sur, principalmente asiáticos, como por ejemplo, Corea del Sur, Taiwan, entre otros (véase por ej. Nederveen Pieterse, 2000:131-132).

Por otra parte, los límites entre inclusión y exclusión se han vuelto borrosos debido a que las antiguas y nuevas élites, y las clases medias de todo el globo, se han acercado entre sí en su estilo de vida, es decir, cultural pero también económicamente. Una de las muchas expresiones territoriales de este acercamiento, se encuentra en las grandes ciudades, donde durante los últimos años han surgido las llamadas *Fortified Enclaves*, es decir, los conjuntos cerrados y vigilados de viviendas. Estas urbanizaciones, representan mundialmente la nueva forma globalizada de vida de las élites y las clases medias urbanas. *Enclaves*

Fortificados pueden encontrarse tanto en Los Angeles, Madrid, São Paulo, Estambul, Nueva Delhi (véase Davis, 1994; Caldeira, 1996, Öncü 1997, Öncü y Weyland, 1997), como en Medellín. Al mismo tiempo que las élites y clases medias se acercan cultural y económicamente a nivel global, el abismo entre ellas y el gran número de personas empobrecidas, en los países del denominado norte y sur, se vuelve cada vez más grande. De manera que pensar en las tradicionales dicotomías simplistas –norte-sur– ha dejado de tener sentido analítico³.

Además, los actuales procesos de globalización revelan que existen múltiples lógicas, intencionalidades, intereses y actores sociales, de tal manera que inclusión y exclusión son categorías que ya no representan condiciones antagónicamente opuestas, sino simultáneas. Puesto que, como nos muestran las historias de vida de inmigrantes en Europa, un habitante de un barrio de clase media baja de La Paz, Bolivia; Estambul, Turquía; Colombo, Sri Lanka (Ceilán); Medellín, Colombia; o también de Londres o Nueva York, puede estar excluido de muchos ámbitos sociales en su lugar de residencia, pero a la vez estar incluido a través de una cuenta de internet de un *Café Internet* en las redes de comunicación e información globales⁴. De esta manera, puede mantener por correo electrónico y a

3 Sustentamos esta afirmación, basándonos en las encuestas sobre pobreza realizadas con regularidad durante la década de 1990 en distintos países, ciudades europeas y también en los Estados Unidos. En dichos países, se introdujo durante esta década la tipología de los *working poors*, para clasificar a todas aquellas personas que aunque trabajan, viven por debajo de la línea de pobreza localmente establecida (una tipología que hasta ese momento se usó sobre todo en los análisis de pobreza de los países del denominado sur). En 1995, en Suiza, el 4,9% de la población correspondía a esta tipología, en Francia el 6,5%, en Alemania el 7,3% y en los Estados Unidos el 10,4%. A principios del año 2001, en Alemania, se registraron 7.000 niños que vivían en la calle (Süddeutsche Zeitung del 26 de abril del 2001). Para el caso de Suiza, según las cifras del año 1999, publicadas recientemente por el Ministerio Federal de Estadísticas de este país, la polarización social se ha incrementado aún más, y la población perteneciente a la tipología de los *working poors* ha aumentado del 4,9% al 7,5% del total de la población entre 1995 y 1999. Se trata de personas con edades entre 20 y 59 años, que están integradas al proceso laboral y trabajan más de 36 horas semanales, ganan menos de lo que se considera el salario mínimo en este país. Si además se suma a esta cifra de los *working poors*, el número de personas que están excluidas de los procesos laborales, resulta que el 10,6% de la población en Suiza vive por debajo de la línea de pobreza establecida. Al igual que en otros países, también en Suiza los grupos más afectados por la pobreza son las mujeres; cabezas de hogar (29% del total de los pobres), las personas con bajos niveles de educación, extranjeros inmigrados a Suiza y las personas con relaciones de trabajo flexibilizadas (sin contrato, con trabajos de tiempos parciales y mal remunerados). En general, también en Suiza las mujeres tienen mayor riesgo que los hombres de verse afectadas por la pobreza. Lo mismo que en otros países, en Suiza se observa además un desequilibrio regional (mayor grado de pobreza en algunas regiones y ciudades que en otras). (Cifras del estudio sobre pobreza en Suiza del 2001. Fuente: Periódico *Der Bund*, Nº 70 del 26 de marzo del 2001, Berna, Suiza). Sin embargo, hay que destacar que las categorías “pobreza” y “línea de pobreza”, son categorías relacionales, puesto que su significado depende de los contextos específicos, de manera que no son comparables. Lo que pretendemos aquí, es mostrar que los nuevos procesos de globalización conducen a una creciente polarización social a nivel mundial.

4 Aquí nos referimos a un estudio sobre inmigrantes latinoamericanos indocumentados en Suiza, realizado por Stienen (2001a).

bajos costos sus contactos e intercambios transnacionales, por ejemplo con sus familiares emigrados y amigos en Suiza, Alemania, España o Estados Unidos. Puede recibir además, regularmente, transferencias económicas de los familiares y amigos repartidos por todo el mundo, a través de una de las agencias globales de transferencia de dinero (por ej. la *Western Union*), (véase por ej. Glick Schiller *et al.* 1992, Stienen, 2001a).

En este sentido, también nos puede servir de ejemplo el modelo de vida transnacional que llevan algunas familias inmigrantes latinoamericanas en Suiza. Dichas familias, al estar cada vez más excluidas económicamente en su país, han organizado su subsistencia de manera transnacional, puesto que algunos miembros de la familia emigran temporalmente a Europa, donde muchas veces logran integrarse al mercado local de trabajo y a la sociedad de acogida —a pesar de su estatus de indocumentados—, debido a la creciente demanda de mano de obra en el sector de servicios personales, en la construcción, o en la industria agrícola. La inclusión además, es facilitada debido a la fragmentación del Estado de bienestar en subsistemas sociales que funcionan con una lógica propia de inclusión y exclusión⁵. A la vez, la lógica de la migración en cadena —una persona inmigrada hace venir a otros miembros de su familia o es imitada por vecinos—, está llevando al surgimiento de redes de apoyo en el país de acogida, compuestas por compatriotas, familiares, amigos y miembros de organizaciones civiles locales.

Así, se construye capital social transnacional que no solamente posibilita la organización de modelos de vida transnacionales, sino que también tiene un gran impacto a niveles microsociales en el lugar de origen de las personas emigradas. Esto se evidencia en el envío de ahorros por distintos canales formales e informales, y en la utilización de estos dineros (remesas) entre los familiares y comunidades de origen, potenciando en muchos casos, el desarrollo local. De esta manera, las remesas parecen una verdadera política social autogestionada globalmente. Se estima, por ejemplo, para el caso de Centroamérica, que en 1998, el monto de las remesas ascendió a unos 3'500 millones de dólares anuales, procedentes en su mayor parte de los inmigrantes que habitan en los Estados Unidos. Esta cifra equivale al 60% del total de los ingresos por exportación de El Salvador, el 16% de Guatemala y el 14% de Nicaragua (Martínez P., 2000:53). También en otros países, como por ejemplo Pakistán y Bangladesh (Bengala), las remesas llegan a significar casi el 50% de los ingresos por exportación (Puri y Ritzema, 1999). En Colombia, el monto de las remesas representaba, a comienzos del decenio de

5 Somos conscientes de que la migración se ha convertido en un negocio profundamente inhumano y cruel, y que además se ha institucionalizado lícita o ilícitamente. A mediados de la década de 1990 entre un 15-30% de los inmigrantes indocumentados en Europa usaron los servicios de traficantes de personas, y aún superiores son las proporciones entre los solicitantes de asilo (Salt y Stein en Martínez P., 2000). Si bien se han conocido a través de la prensa y el debate político casos extraordinariamente graves de tráfico de personas, no todas las personas indocumentadas han pasado por las mismas experiencias negativas. Las historias de vida que hemos recogido en Suiza muestran que muchos inmigrantes indocumentados consideran positiva y exitosa su experiencia. Por no tratarse de casos sensacionalistas, sin embargo, estos ejemplos pasan inadvertidos.

1990, el 45% del valor de las exportaciones cafeteras (Díaz en Martínez P., 2000:53); en 1996, las remesas eran el 8% de los ingresos totales por exportación⁶ (Waller Meyers, 1998:8).

Las remesas llevan, por tanto, a una nueva dinámica de inclusión local, ya que posibilitan que los familiares de emigrantes que aún residen en sus respectivos países de origen, puedan integrarse a espacios sociales de los cuales estaban excluidos por su origen de clase; por ejemplo, universidades y colegios privados reservados para las élites. O bien, el mercado globalizado de mercancías de marca, aparatos electrónicos (teléfonos celulares, computadores, etc.), electrodomésticos, pero también la posibilidad de construir una casa o de remodelarla. Además, la paulatina transnacionalización de la familia, muchas veces, les permite tanto a emigrantes como a los familiares que aún residen en los respectivos países de origen, mantener una cuenta de internet, por medio de la cual están integrados en las redes informacionales globales y realimentan y reproducen sus relaciones transnacionales (Stienen, 2001a)⁷. De manera que las migraciones y remesas no solamente contribuyen a la transnacionalización económica, social y política sino también a la expansión de las redes informacionales (véase al respecto Waller Meyers, 1998).

Consideramos que esta dimensión de la globalización, es muy importante para Colombia por el gran éxodo de colombianos al exterior durante los últimos años, (564.339 personas han salido del país sin retorno por vía aérea entre 1995 y

6 Si bien los estudios sobre el tema en Colombia son escasos, partimos de que las remesas juegan un papel muy importante en este país. Las investigaciones en México y Centroamérica, han mostrado la potencialidad de las remesas en el desarrollo local, sin descartar efectos distorsionadores como la dependencia externa y la concentración de su uso en el consumo doméstico (alimentación, ropa y electrodomésticos, muchas veces importados). Los estudios afirman que la inversión productiva de las remesas se da siempre y cuando existan políticas locales que canalicen los dineros hacia este tipo de inversiones (véase en Waller Meyers, 1998:9).

7 A pesar de que la inclusión a las redes globales de información también en los países con mayores índices de pobreza, es cada vez más importante, no debemos prescindir del hecho de que en Latinoamérica y el Caribe sólo un 0,8% de la población total tiene acceso a la Internet, cuando en los Estados Unidos es un 26,3% y en Suiza el 11,9%. En África, en cambio, (sin contar a los países árabes), sólo el 0,1% tiene acceso a la internet y en Asia oriental el 0,4%. Hasta el año 2003, en Latinoamérica sin embargo, se calcula que el número de usuarios de la internet ascenderá de 9 a 38 millones. No obstante, los precios de los computadores son aún mucho más altos en los países pobres que en los países con un mayor índice de riqueza: por ej. en Bangladesh (Bengala), un computador cuesta ocho salarios medios anuales, mientras que en Suiza puede valer un salario mínimo mensual. Además, está el acceso a una línea telefónica para conectarse a la Internet, pues en muchos países aún no es habitual. En Haití por ejemplo, no existe ni siquiera una línea telefónica por cada 100 habitantes, mientras que en Colombia existen 17 líneas; en Suiza por cada 100 habitantes existen 60 líneas telefónicas (datos del periódico *Der Bund*, No.53, 3 de marzo del 2000, Berna, Suiza). En Medellín son 33, y en todo el Área Metropolitana, hay 30 líneas por cada 100 habitantes (Cámara de Comercio 1999:64 y 68). Debido a estos desequilibrios, el PNUD exige medidas políticas de intervención y regulación para generalizar el acceso a la internet a nivel global (*Der Bund*, No.53, 3 de marzo del 2000, Berna, Suiza).

2000, y otras 508.110 salieron por otros medios de transporte; *El Colombiano*, 27 de enero de 2001)⁸.

Todos estos ejemplos ilustran, por qué hoy en día es necesario replantearse tanto el significado del concepto de globalización como el de las categorías inclusión y exclusión, ya que existen múltiples procesos simultáneos de exclusión e inclusión en espacios y territorios distantes pero interrelacionados.

1.1.4 GLOBALIZACIÓN: ¿MODERNIZACIÓN Y OCCIDENTALIZACIÓN?

Los teóricos de los actuales procesos de globalización coinciden en que, bajo la actual condición de globalidad, lo más importante es el acceso a la información. Porque quien controla la producción, difusión y procesamiento de la información, también controla la generación de riqueza y pobreza. De manera que hay que replantearse la antigua pregunta sobre el poder: ¿quién maneja y controla las tecnologías, innovaciones, conocimientos y redes que permiten el intercambio global? Y, ¿quién controla y manipula los flujos simbólicos globales, y por medio de ellos a los consumidores globalizados?

Frente a estas preguntas, los analíticos críticos de la globalización, asumen posiciones distintas. Algunos, destacan que tanto los Estados Unidos como los países económicamente más fuertes de la Unión Europea y de la Comunidad Económica del Pacífico Asiático (principalmente Japón), han fortalecido su papel dominante en el nuevo contexto de la globalización, ya que no solamente controlan los flujos económicos y las nuevas tecnologías, sino también la creación y divulgación de saberes. Es así como destacan Bourdieu y Wacquant en un artículo recientemente publicado bajo el título “La astucia de la razón imperialista” (Bourdieu y Wacquant, 1999), que dichos poderes logran universalizar sus interpretaciones particularistas del mundo, y de esta manera imponer los discursos globalmente en boga.

Por esta razón, muchos de los discursos que circulan en el mundo y que se han convertido en hegemónicos a nivel global, y determinantes para las políticas locales, son discursos e interpretaciones que predominan en los Estados Unidos y en Europa: por ejemplo el discurso ecológico, el discurso sobre multiculturalidad, pluralismo cultural y racismo, discursos sobre lo que es moral o “políticamente correcto”, sobre Nueva Era y posmodernidad y, últimamente sobre pacificación, mediación y resolución de conflictos. Esto se debe a que en los Estados Unidos las facilidades para publicar y divulgar a nivel global, ideas y discursos son mucho mayores que en otros países, incluidos los europeos (Friedman, 2000:141). Por esta razón, algunos teóricos de la globalización (principalmente teóricos fuera de los Estados Unidos), sostienen que si bien muchas de las ideas y saberes que se han convertido en discursos globales hegemónicos han surgido en contextos fuera de los Estados Unidos, solamente lograron impo-

8 Un análisis más profundo de este importante aspecto, excedería los objetivos de esta investigación por lo que lo emplazamos para futuros trabajos.

nerse globalmente después de haber sido reapropiados y reinterpretados en los Estados Unidos. Por ello muchas veces sus significados originales han sido transformados y deformados. Por consiguiente, lo que se impone a nivel global es la mirada particularista estadounidense⁹.

Por esta razón, muchos de los teóricos sostienen que la globalización es una nueva fase de modernización, es decir, de expansión de la denominada, racionalidad occidental' y del imperialismo cultural norteamericano¹⁰.

Consideramos de suma importancia, el debate sobre la generación e imposición de saberes e interpretaciones bajo la nueva condición de globalidad, puesto que en esta investigación no nos centramos únicamente en las transformaciones económicas globales, o en sus impactos en Medellín y el Valle de Aburrá. También nos interesa la manera en que determinados discursos –ahora convertidos en discursos hegemónicos a nivel global–, son reapropiados localmente en una región urbana como Medellín y el Valle de Aburrá y a qué dinámicas locales conducen. Partimos de la hipótesis de que la globalidad se constituye, tanto por las prácticas materiales como por las prácticas discursivas de los actores sociales locales. De manera que consideramos que la globalización no es una circunstancia externa a lo local; la nueva condición de globalidad, más bien, se conforma por un sinnúmero de prácticas particulares de modernización local. Dichas prácticas, constituyen las múltiples facetas locales que componen la globalidad.

Por esta razón, nos interesa explicar cómo en Medellín y el Valle de Aburrá, los diferentes actores sociales locales que hemos entrevistado en el marco de esta investigación, interpretan la nueva condición de globalidad. ¿Cómo justifican sus acciones, dirigidas a apropiarse de este nuevo contexto? Y, ¿quiénes son los actores sociales que a nivel local se apropian, controlan e imponen los nuevos discursos globales? ¿De qué manera estos discursos globales son transformados y convertidos en dinámicas locales? ¿Cuáles son las nuevas dinámicas económicas y socio-espaciales que de ahí resultan?

9 Con respecto a este fenómeno, podríamos mencionar dos ejemplos: uno es la Nueva Era, un fenómeno que tiene mucho impacto en Medellín (véase al respecto Gartzia, 1997). Los ideólogos de la Nueva Era se apropian de manera totalmente descontextualizada de las tradiciones místicas de Asia, o de otras partes del mundo (de pueblos indígenas americanos, australianos, africanos, celtas, vascos, etc.), y las divulgan sobre la base de esquemas y estereotipos, pero sin tener en cuenta las variaciones y transformaciones filosóficas o prácticas que caracterizan a estas denominadas tradiciones (*ibid*, 1997). De la misma manera, descontextualizada, fue apropiada la Ilustración europea. Ya que al no entender que el racionalismo fue un programa y no una realidad y práctica ampliamente compartidas en Europa, todavía se ignora muchas veces, que el racionalismo es una construcción que apareció en permanente contienda contra el romanticismo, el misticismo y las creencias populares en Europa (véase por ej. Nederveen Pieterse, 2000). Este punto nos parece importante, puesto que en los discursos intelectuales y de izquierda en Colombia, persiste la dicotomía estereotipada del denominado "racionalismo europeo" versus el "sentipensar" latinoamericano.

10 Esta posición, sin embargo, no es compartida por todos los teóricos críticos de la globalización, como revela, por ejemplo, el debate crítico en la revista británica *Theory, Culture and Society* (Vol. 16/1,1999).

Todas estas preguntas nos obligan a profundizar en otros puntos adicionales del debate científico sobre la globalización, sobre todo en posiciones que contradicen la afirmación de que la globalización es una nueva fase de expansión de la denominada “racionalidad occidental” y del imperialismo cultural norteamericano.

1.1.5 GLOBALIZACIÓN Y REFLEXIVIDAD

Hemos destacado que muchos de los teóricos de la globalización, en particular sociólogos y antropólogos culturales, consideran que los procesos de globalización son muy complejos, que no se dejan reducir únicamente a la racionalidad occidental, al imperialismo cultural norteamericano o al liberalismo económico. Estos autores enfatizan otras características de los procesos de globalización. Argumentan, que también llevan a un mayor potencial reflexivo a nivel global, ya que la globalización ha radicalizado la modernidad, principalmente su dimensión emancipatoria, es decir, la capacidad de auto-reflexividad de los individuos (véase por ej. Lash y Urry, 1994; Appadurai, 1996; Beck, 1997). Debido a ello, los individuos tienen toda la posibilidad de convertirse en los sujetos de su accionar. Por consiguiente, estos autores sostienen que la globalización es un proceso de “modernización reflexiva” (Beck 1997), que implica procesos de “acumulación reflexiva” (Lash y Urry 1994) y que puede llevar a un “despliegue creativo de la imaginación” (Appadurai, 1996).

Si bien es una visión bastante optimista de la globalización, consideramos importante ahondar en ella, puesto que puede poner de manifiesto el potencial emancipatorio de las formas de apropiación local de algunas de las transformaciones globales, que al ser reveladas, podrían fortalecerse.

La modernización reflexiva se basa en la capacidad humana de crear símbolos y de entrar en intercambios simbólicos. Debido a esta capacidad, que es la base de toda comunicación e interacción humana, la globalización no lleva a la homogeneización del mundo, puesto que los acelerados intercambios simbólicos a nivel global, abren a los actores sociales locales una multitud de posibilidades para crear nuevos imaginarios y nuevas configuraciones culturales e identitarias locales. A nivel local, las relaciones económicas, políticas, sociales y espaciales, se reorganizan a través de estos procesos simbólicos, como nos mostrará también el caso de Medellín.

Ahora bien, los intercambios simbólicos globales han posibilitado y acelerado la construcción y la re-creación de identidades locales, étnicas, regionales y nacionales en muchas partes del mundo, llevando de esta manera, a particularidades reinventadas. Por medio de la reivindicación de las particularidades reinventadas, los actores sociales buscan la inclusión a la arena global y el reconocimiento como parte de la comunidad humana universal.

Estos procesos tienen múltiples expresiones territoriales. Si analizamos cómo se reinventan identidades culturales particulares y cómo éstas se arraigan y reivindican territorialmente (véase por ej. Wicker, 1997), podemos discernir algunas lógicas generales. Estas lógicas marcan, tanto los procesos identitarios nacionales, como regionales y locales. De manera que también en las ciudades

pueden observarse estas lógicas. En muchas ciudades del mundo, por ejemplo, se dan actualmente procesos de construcción de identidades particulares, que en la mayoría de las ocasiones, están íntimamente ligadas a la construcción de territorialidades con su propia lógica de inclusión y exclusión. Tanto en Medellín, como en otras ciudades del mundo, esto se refleja en la aparición de territorios controlados por bandas juveniles, o bien en el surgimiento de las ya mencionadas urbanizaciones cerradas. Ambos fenómenos expresan no solamente la segregación económica, social y cultural de las ciudades, sino también procesos identitarios. Las urbanizaciones cerradas son enclaves, es decir, nichos protegidos para una población urbana con buen nivel económico, y en la mayoría de los casos, homogénea en lo social, cultural, étnico y religioso. Dichos enclaves, por consiguiente, representan territorios de distinción, puesto que buscan marcar “la diferencia” en medio de un mundo percibido como hostil y amenazante, descompuesto y corrupto.

En los territorios constituidos y controlados por bandas juveniles, en cambio, las identidades y territorialidades se construyen a través de protestas y enfrentamientos directos, pero también a partir del consumo y la exhibición de las armas. En estos casos, las identidades territoriales entran a sustituir la identidad ciudadana que en muchas ocasiones –caso de los hijos de desplazados internos o inmigrantes de otros países– es negada, o que sólo existe formalmente, pero no *de facto*. Por esta razón, y de manera muy similar a las guerras étnicas en el mundo, las “guerras barriales” son expresión de lucha en la que los actores se construyen como sujetos visibles, con el fin de ser reconocidos y participar en arenas más amplias, llámense éstas ciudades, regiones, naciones o ámbito global¹¹.

11 Si bien la extensa literatura sobre bandas juveniles y “guerras barriales”, en un sinnúmero de ciudades del mundo, muestra características comunes, también destaca algunas particularidades. En las ciudades de Europa occidental y central, muchas bandas reivindican el origen étnico común de sus integrantes, o un credo político compartido, como mostraron recientemente las guerras entre bandas juveniles de origen paquistaní y de jóvenes blancos en ciudades inglesas. A su vez, los enfrentamientos entre bandas de *Skins* (o cabezas rapadas; jóvenes de extrema derecha) y bandas multiétnicas que se denominan ‘antifascistas’ en ciudades suizas y alemanas. En Europa oriental, Estados Unidos y Brasil, las bandas frecuentemente tienen vínculos con estructuras mafiosas. En Centroamérica y en especial en El Salvador –país latinoamericano con la más alta tasa de emigración a Estados Unidos–, muchas bandas de San Salvador se transnacionalizaron y operan conjuntamente con bandas en Los Angeles, por lo general se someten a jefes localizados en esta ciudad (información de la antropóloga Manuela Wolf, de la Universidad de Berna, Suiza; investigadora en San Salvador). En el caso de Colombia y de otros países en guerra (por ej. Sierra Leona, Kosovo) se habla de la mutación de las bandas y milicias, auspiciada por los grandes actores armados del país que encuentran en estos grupos de jóvenes el caldo de cultivo para extender su dominio sobre las ciudades. En Colombia, voceros de organismos de seguridad afirman que los actores armados del país realizan alianzas con estos grupos para posicionarse en Medellín, capitalizando una fuerza que en la década de 1980 utilizó el cartel de Medellín (*El Colombiano* del 9 de julio del 2000, sección paz y derechos humanos). Por esta razón, en estos países se habla de la urbanización de la guerra civil. Un fenómeno similar pero de carácter transnacional, se observó en ciudades europeas en el contexto de la guerra en los Balcanes, cuando se enfrentaron bandas de jóvenes serbios con bandas bosnias y albanesas, auspiciadas por los grandes actores armados de los respectivos grupos étnicos. (Véase para las

1.1.6 GLOBALIZACIÓN – REFLEXIVIDAD – G(LOCAL)IZACIÓN

Los procesos de creatividad simbólica, como por ejemplo, la construcción y la recreación de identidades locales y territoriales, se denominan “g(local)ización”¹² (Robertson, 1990). Este concepto describe el proceso de desarraigo de artefactos, comportamientos y saberes desde un determinado contexto local y su “globalización”, es decir, su divulgación global. De la misma manera, sin embargo, los citados artefactos, comportamientos y saberes son de nuevo reapropiados, redefinidos y reinterpretados en otros contextos locales mediante la acción social, es decir, se vuelven a “localizar”. Así pues, la globalización no lleva a un acelerado desarraigo, tampoco a la pérdida de valores o a la homogeneización del mundo, como nos lo quieren hacer ver algunos políticos¹³. Más bien, los procesos de “g(local)ización” expresan las múltiples estrategias y prácticas que desarrollan los actores sociales locales, para apropiarse de la nueva condición de globalidad y controlarla. Podría entonces concluirse, que la “g(local)ización” es una de las muchas expresiones de la modernización reflexiva.

No obstante, algunos teóricos de la globalización también relacionan la modernización reflexiva con otras características. Primero, destacan que la desorganización y flexibilización del capitalismo a nivel global, ha llevado a la ruptura de las estructuras rígidas y burocráticas, al fin de las rutinas ciegas en los procesos de producción fordistas, y por consiguiente, a múltiples innovaciones¹⁴ (por ej. Lash y Urry, 1994 o Sennett, 1998). Segundo, señalan que el incremento de riesgos globales –por ejemplo los riesgos ecológicos, la amenaza nuclear y las armas de destrucción masiva, enfermedades como el Sida, las mafias que operan globalmente, la creciente desigualdad, o el empobrecimiento de grandes partes de la población del planeta–, conducen a una “politización global” (aunque mu-

(Continuación Nota 11)

bandas juveniles en ciudades francesas y alemanas, Loch, 1998 y Lapeyronnie 1998; para una mirada comparativa de bandas en ciudades francesas y norteamericanas, Wacquant 1993; en ciudades de Estados Unidos, Sánchez Jankowski 1991; del Brasil, Linger, 1992; en Medellín, Jaramillo A. *et al.* 1998:57-115 y 224-238).

- 12 La palabra inglesa *glocal* o *glocalization*, se refiere a la interrelación de dos procesos que aparentemente se excluyen, universalización y particularización. Según Robertson (1993:29), estos dos procesos son los dos lados de una misma moneda. El concepto de glocalización se origina en las teorías japonesas de mercadeo de la década de 1980 y significa, ‘vivir en el propio país y hacer algo propio para competir mejor en el mercado global’. “Glocalize” entonces, viene a significar para el mercadeo: inventar nuevos hábitos cada vez más exclusivos de consumo, para crear nuevos consumidores y comercializar la diferencia (=plusvalía).
- 13 Esta posición, principalmente, la divulgan los neoconservadores norteamericanos, como por ejemplo el sociólogo Daniel Bell, quien argumenta que la universalización del individualismo, el subjetivismo, y la pérdida de normas y valores a nivel global, tienen que ser contrarrestados por el fortalecimiento y la amplia divulgación de la fe religiosa, puesto que la fe religiosa proporciona identidades claramente definidas a los individuos y, por consiguiente, una seguridad existencial (véase al respecto Habermas, 1991:20-21). Esta posición también tiene sus adeptos en Medellín, tal y como nos mostraron algunas de las entrevistas realizadas con empresarios del grupo empresarial (sindicato) antioqueño (véase capítulo 8 de este trabajo).
- 14 Véase al respecto los capítulos 2 y 3 de este trabajo.

chas veces involuntaria) que se concreta en nuevas formas transnacionales de organización y acción política (Beck, 1997), facilitadas por nuevas tecnologías como la internet (Este último punto, el accionar político, lo retomaremos en el subcapítulo 1.3.).

A continuación, profundizaremos en las consecuencias de la flexibilización de los procesos económicos y en la creciente reflexividad frente a los riesgos globales.

Con respecto a la desorganización y flexibilización del capitalismo a nivel global, el sociólogo norteamericano Sennett destaca en su libro *La corrosión del carácter* (1998), que los cambios globales han transformado nuestra manera de experimentar el tiempo y, por consiguiente, la vida. Ya que también en los países con economías fuertes y tecnologías altamente desarrolladas, desaparecen cada vez más –para un gran número de la población–, las posibilidades de tener un trabajo estable y protegido por sindicatos y por el Estado de Bienestar. De la misma manera, y en la medida en que la flexibilidad y movilidad de los individuos es cada vez mayor, se está perdiendo el sentido de arraigo y de lealtad con vecinos y compañeros de trabajo, valores que se basaron en relaciones sociales estables y duraderas.

Estas tendencias, sin embargo, no solamente tienen consecuencias negativas. Si bien la rutina que caracterizaba las relaciones sociales y de trabajo en el Fordismo, proporcionaba un sentimiento de seguridad al individuo, también lo enajenaba, porque le impedía reaccionar con flexibilidad ante situaciones imprevistas, y desarrollar sus capacidades creativas y su reflexividad como sujeto. Toda esta temática que discute Sennett, también fue mencionada por los representantes del grupo empresarial (Sindicato) antioqueño, como expondremos en el capítulo 8.

El capitalismo flexibilizado, sin embargo, requiere de individuos que sean capaces de improvisar y generar permanentemente innovaciones, y a la vez estar dispuestos a cambios irreversibles y al desarraigo constante, ya que en el régimen capitalista flexibilizado, la antigua ética de trabajo que se basaba en la entrega, la responsabilidad, la experiencia acumulada, el conformismo, la disciplina y el auto-control, ha perdido su funcionalidad, tal y como lo demuestra Sennett (1998) en su libro. La nueva “ética flexible” de trabajo, se basa en relaciones laborales que se parecen a las relaciones establecidas en el campo de juego entre jugadores y entrenador, puesto que se trata de relaciones que, aparentemente, se caracterizan por la cooperación, la horizontalidad y la mediación, y mucho menos por jerarquías, prescripciones y modelos de desarrollo impuestos e incuestionables.

Pero si bien la flexibilización, bajo ciertas condiciones, lleva a una mayor creatividad y reflexividad del individuo, no obstante, en el ámbito económico reproduce las relaciones de desigualdad. Ya que como lo demuestran nuestro estudio de caso y otros estudios empíricos, la flexibilización sólo vuelve más horizontales, cooperativas, creativas e innovadoras las relaciones de trabajo de los cargos directivos, mientras que en los cargos subordinados aumenta la competencia, la dependencia y la enajenación¹⁵.

15 Si bien en su libro, Sennett sostiene sus afirmaciones a partir de múltiples entrevistas y conversaciones, sus argumentos son generales. Este mismo tema se trabaja a un nivel mucho más concreto en dos tesis doctorales del Departamento de Geografía de la universi-

Retomando entonces el tema de la modernización reflexiva y para concluir este punto, podríamos destacar que el nuevo régimen flexibilizado del capitalismo surgido con la globalización, tiene dos caras: por una parte lleva a relaciones de trabajo horizontales basadas en una mayor cooperación, creatividad y reflexividad de los individuos; por otra, sin embargo, aumenta el grado de enajenación y, además, excluye a un gran número de personas, convirtiéndolos en seres disfuncionales para el nuevo régimen flexibilizado del capitalismo.

El segundo punto que señalamos con anterioridad, es aún más complejo. ¿Por qué se supone que el incremento de los riesgos globales lleva a una mayor reflexividad?

Beck (1996 y 1997), argumenta que los riesgos globales conducen a la solidaridad entre los ciudadanos a nivel mundial y, por consiguiente, a la creación de amplias redes transnacionales de comunicación y cooperación; también de protesta. Dicha solidaridad crea arenas públicas y la consolidación de una sociedad civil globales. Esta última, se caracteriza por su capacidad de crítica y de resistencia a las nuevas injusticias y desigualdades provocadas por la globalización económica. También por desarrollar una responsabilidad global y por la capacidad de representar, y a la vez “incluir”, a los perdedores de los procesos de globalización. Por esta razón, Beck habla de un nuevo equilibrio de poder entre gobiernos, organizaciones no-gubernamentales (ONG), empresas privadas, e individuos a nivel mundial. Porque para enfrentar los mencionados riesgos globales, y para encontrar soluciones mundialmente aceptables, todos estos actores sociales dependen el uno del otro, ya que la solución a este tipo de problemas no se puede seguir delegando a un grupo exclusivo de expertos; la responsabilidad es ahora de todos (véase Beck, 1996 y 1997). Estos procesos, según Beck, son un reflejo de la modernización reflexiva.

Consideramos que estos argumentos de Beck, son interesantes para nuestro estudio del caso de Medellín y el Valle de Aburrá. Por una parte, porque nos llevan a cuestionar aquellas lecturas de los procesos de globalización basadas en los viejos conceptos bi-polares, norte-sur, ricos globalizados y pobres localizados, etc. Por otra parte, nos dan pautas para interpretar el accionar de aquellos actores sociales locales que bajo la nueva condición de globalidad, han logrado extender su influencia y fortalecerse. Nos referimos principalmente a las ONG locales y transnacionales, que juegan un papel fundamental para la reconfiguración de las regiones urbanas, también en Medellín y el Valle de Aburrá.

A continuación, profundizaremos en otro aspecto muy importante de lo que algunos teóricos de la globalización llaman la “modernización reflexiva”: el papel de la imaginación.

(Continuación Nota 15)

dad de Berna, Suiza. En ambas disertaciones se analiza el impacto de la transición del fordismo al Postfordismo en Suiza, tanto a nivel de empresas como de la administración local. Se muestra que la flexibilización de las relaciones de trabajo, solamente favorece a los cargos directivos. Sólo ahí las relaciones de trabajo se vuelven más horizontales, cooperativas, creativas e innovadoras, lo contrario, en cambio, sucede con los cargos subordinados (Schneeberger, 2000, Meier, 1997).

1.1.7 REFLEXIVIDAD E IMAGINACIÓN

Los procesos de g(local)ización conectan las políticas globales con las micro-políticas de la ciudad, el barrio y la calle, y viceversa; las micro-políticas se conectan a su vez con las políticas globales. Algunos teóricos de la globalización consideran que desde esta conexión puede surgir un gran potencial imaginativo y creador (véase al respecto por ej. Appadurai, 1996). La imaginación, por consiguiente, en el contexto de la nueva condición global, se convertiría en una fuerza integradora.

Esta afirmación es muy importante, puesto que al inicio de este primer capítulo, hemos destacado que en esta investigación no solamente nos interesan las transformaciones económicas, políticas o espaciales que caracterizan la globalización. También nos interesan los imaginarios e interpretaciones que surgen en el nuevo contexto de la globalización y que impulsan e influyen la acción social. Nuestro interés en los imaginarios e interpretaciones de los actores sociales locales (también de aquéllos que analizan e interpretan la nueva condición de globalidad), no es fortuito. La sensibilidad para reconocer la importancia de los imaginarios e interpretaciones individuales para el accionar social, también es producto de la globalización, ya que esta tiende a cuestionar tanto las antiguas “verdades”, como los “grandes relatos”, es decir, las interpretaciones unilaterales de la realidad (por ejemplo las economicistas). En este sentido, nuestro interés en los imaginarios, interpretaciones y discursos de los actores sociales locales, hace parte de la reflexividad global, y como tal, es parte de un nuevo discurso que globalmente se ha impuesto¹⁶.

Ahora bien, si relacionamos esta breve reflexión con las afirmaciones sobre la importancia de la imaginación, hechas por Appadurai (1996) y expuestas anteriormente, deberíamos entonces ahondar en la pregunta: ¿cuál es el potencial de la imaginación para la nueva condición global?

En este sentido, es interesante retomar lo que algunos teóricos de la globalización exponen con respecto a los medios electrónicos de comunicación (por ej. Martín-Barbero, 1987; Lash y Urry, 1994; García Canclini, 1995), quienes consideran que los medios electrónicos producen un sinnúmero de signos que al entrar en circuitos cada vez más acelerados, son despojados de su significado. Por esta razón pierden su contenido, ya que cada vez es menos posible adscribir significados exclusivos y fijos a un signo. Este hecho, incrementa las posibilidades de creación de nuevos significados, y también la capacidad de manejar, creativa y simultáneamente un gran número de significados diferentes (véase al respecto Lash y Urry, 1994:31-59). En este sentido, la imaginación se convierte en un recurso cada vez más importante. Con la creación imaginativa de nuevos significados, se reconstituyen nuevas colectividades y subjetividades, y a la vez, los espacios de la vida cotidiana se vuelven cada vez más complejos, ya que tanto

16 Si hiciéramos un inventario de las investigaciones que se han realizado en Medellín durante la década de 1990, habría que constatar un gran interés en los imaginarios, lo que interpretamos como impacto de una moda global en la localidad de Medellín y el Valle de Aburrá.

prácticas como espacios sociales, son permanentemente despojados y resignificados material y discursivamente.

Por esta razón, Lash y Urry (1994), consideran que puede haber ganadores y perdedores de la modernidad reflexiva, puesto que la circulación tan veloz de signos y símbolos estructura espacios fértiles, y a su vez, “espacios salvajes”, es decir, espacios que por ser despojados de estructuras informacionales y comunicacionales, se vacían paulatinamente de sus simbologías.

Estos autores sostienen que los nuevos territorios periféricos, caracterizados por procesos de desindustrialización y por la desregulación económica, política, social y cultural se están convirtiendo en “espacios salvajes”. Se trata de aquellos territorios, donde las viejas estructuras corporativistas del capitalismo organizado (Fordismo) y sus rutinas y simbologías, han sido disueltas. Dichos territorios aún no han sido reorganizados por las nuevas estructuras informacionales y, por consiguiente, están expuestos a una desorganización y desregulación totales. Según los citados autores, también los nuevos barrios marginados de las ciudades norteamericanas y europeas, es decir, los nuevos *ghettos* (territorios urbanos segregados, pobres y excluidos), corren el peligro de convertirse en “espacios salvajes” de la globalización.

En cambio, con respecto a los barrios marginados de las ciudades latinoamericanas, García Canclini (1990), contradice este argumento. Afirma que, debido a la acelerada expansión de las nuevas estructuras informacionales y comunicacionales en Latinoamérica, surgen nuevas formas de regulación en estos territorios, puesto que es ahí, donde se generan un sinnúmero de nuevos signos y símbolos, así como también nuevas formas de consumo.

¿Podríamos por consiguiente concluir que se invierten los procesos de inclusión y exclusión en los denominados norte y sur?

Si consideramos el argumento de que en la nueva condición de globalidad, la imaginación y la reflexividad se convierten en recursos o plusvalía, nos parece importante distinguir entre “reflexividad cognitiva” y “reflexividad estética”. A la primera, hace referencia Beck (1996, 1997) con su tesis sobre la “politización global”. Se trata de un proceso cognitivo cuyos portadores son principalmente las clases medias. A la segunda, se refieren Lash y Urry (1994), quienes argumentan que la “reflexividad estética” es mucho más espontánea y creativa, puesto que surge del consumo y de la imaginación. La reflexividad estética se distingue de la reflexividad cognitiva, porque no se basa en juicios éticos excluyentes, sino en imágenes con un gran poder integrador a nivel social. La producción ilimitada de imágenes, no solamente aumenta la capacidad imaginativa de los sujetos, sino que también transforma y distorsiona su percepción del mundo. De manera que la producción de imágenes, por ejemplo, de “marcas” y “etiquetas”, que se convierten en símbolos con “denominación de origen” y expresión de identidad, se han vuelto un mecanismo cada vez más importante de inclusión a los circuitos de producción y de consumo. Hoy en día, las industrias de la imagen, el diseño y del mercadeo, son las ramas económicas más prósperas mundialmente.

Es ahí donde ubicamos la vital importancia de la producción de los nuevos “mitos del lugar”, como por ejemplo, la creación de la imagen de una determinada ciudad que pretende venderse al mundo. Una imagen así genera “comunidades

imaginadas” (Anderson, 1991), y promociona, tanto local como globalmente, la idea de cohesión social, armonía de intereses e inclusión colectiva.

Lash y Urry (1994), se atreven a ir incluso más lejos con su argumento sobre las consecuencias de la creación de imágenes. Ambos defienden, que para la industria de la imagen, tiene vital importancia el *ghetto*, es decir, aquellos territorios urbanos que por la pobreza de sus habitantes, parecen estar excluidos de la globalización. No obstante, desde el *ghetto* han surgido nuevas identidades y estilos de vida, materializados en indumentaria (ropa de marca), estilos de música y de baile (*rap, rave, streetdance, breakdance, hiphop* etc.), consumo de drogas, actividades criminales organizadas, deportes. Estas prácticas, identidades, estilos de vida, formas de consumo e imágenes creados por la juventud del *ghetto*, se comercializan globalmente. De manera que, no solamente se han convertido en una “etiqueta con denominación de origen” de amplios sectores de la juventud que habita en los territorios marginados de las urbes a nivel mundial, sino también en un símbolo vital de protesta y de lucha por el reconocimiento y la inclusión en la arena global.

Podría entonces concluirse que la dimensión creativa y espontánea de la reflexividad estética surgida en el *ghetto*, ha dinamizado tanto la industria de la imagen como la implantación de nuevas opciones de consumo. Este ejemplo, por consiguiente, ilustra muy bien de qué manera las micropolíticas, en este caso las rebeldías surgidas en el *ghetto*, se desterritorializan para reterritorializarse y hacerse reconocer en otros múltiples contextos de la arena global. Y a pesar de que durante este proceso de desterritorialización y reterritorialización, su significado y también su impacto se hayan transformado, no puede negarse el poder integrador de estas imágenes.

Las siguientes imágenes ilustran lo anterior:



Publicidad exhibida en ciudades suizas en 1999

(foto Stienen)

“Fanta - Bienvenidos al mundo
Tailandia, Brasil, Suiza”



Afiche de la Secretaría de la Juventud, Medellín, 1996;
Plan Municipal de Desarrollo Juvenil
(foto Stienen)

Tanto la comercialización de la cultura juvenil global –en este caso de la empresa Coca-Cola para promocionar la gaseosa Fanta–, como su cooptación¹⁷ política –aquí a través del gobierno municipal de Medellín–, buscan la integración social de la juventud como consumidores y ciudadanos. La publicidad contribuye de esta manera a la visibilidad de las (sub)culturas juveniles y, por consiguiente, a su reconocimiento y movilización. Pero la publicidad estetiza la cultura juvenil, porque promociona sólo su forma pero no su contenido contestatario, de manera que contribuye a su mayor control¹⁸.

El mensaje de estas imágenes es aún más importante, si tenemos en cuenta que una característica muy destacada de la actual fase de globalización, según algunos investigadores, es “la revolución de la generación y del género”, es decir,

17 Entendemos por “cooptación”, el hecho de hacer partícipe a un actor social antes excluido, pero sin que la repartición de los recursos y la correlación de poderes se hayan transformado. Esto significa que la participación de este actor social –en este caso de los jóvenes–, no conduce necesariamente a que incida en las decisiones políticas de mayor peso (por ej. en la repartición de los recursos municipales).

18 Lo mismo ocurre en este momento en muchas partes del mundo con la cultura gay, ya que este colectivo agrupa a un importante e influyente sector de consumidores, la mayoría de las veces con gustos muy exclusivos. La publicidad comercializa y a la vez promociona a la cultura gay porque la hace visible. De esta manera, contribuye a su regularización y cada vez mayor aceptación.

la irrupción de jóvenes y mujeres como actores sociales de primera línea en la sociedad (véase por ej. Castells, 1996; Borja y Castells, 1997:75-111). En la sociedad colombiana, se evidencia este fenómeno al iniciarse la década de los noventa, e implica, como en otras partes del mundo, profundas transformaciones de formas de consumo y de mercados (Mejía, 1999:75), promovidos y manipulados por la publicidad.

Podemos concluir, por tanto, que el reconocimiento cultural y la comercialización de la cultura son dos procesos entrelazados y simultáneos que caracterizan la nueva condición de la globalidad, puesto que, como veremos más adelante, la globalización tiene dos caras: por una parte, dinamiza las estrategias contestatarias que reivindican las identidades y particularidades culturales y que son una respuesta a la negación y opresión de la diferencia, – por medio de estas estrategias los actores sociales buscan ganar visibilidad en las arenas locales, regionales y globales– por otro lado, dentro del contexto de la globalización, el énfasis en lo cultural y en la otredad es a la vez una práctica institucional y comercial que busca controlar y regular la creciente exclusión social a través de estrategias de mercado. Por esta razón, afirmamos que la diferencia cultural se ha convertido en una mercancía y plusvalía que se promociona con fines lucrativos (véase por ej. Stienen, 1998). Para nuestro estudio de caso, tendríamos entonces que cuestionar, cuál de estas dos lógicas de la globalización es dominante y determina las nuevas estrategias de ‘visibilidad’ de la otredad en un lugar determinado.

En el siguiente subcapítulo, expondremos de qué manera las mencionadas características de la globalización, que expusimos en este primer subcapítulo, generan nuevas dinámicas urbanas y transforman las ciudades a nivel global.

1.2 Globalidad y ciudad

La nueva condición de globalidad, se caracteriza por la reestructuración de las áreas urbanas que se distinguen ampliamente de las metrópolis de décadas anteriores (véase por ej. Soja, 2000; Inura, 1998; Castells, 1996). La reestructuración de las ciudades también revela que los modelos bi-polares –ciudades del norte versus ciudades del sur– han perdido su valor analítico, ya que con la transformación de las jerarquías urbanas globales y también de las formas urbanas, muchas ciudades del antes denominado norte y sur, se parecen cada vez más, tanto físicamente como por su función dentro de las jerarquías urbanas globales (*ibid*).

1.2.1 LA NUEVA JERARQUÍA URBANA GLOBAL

Muchas de las antiguas regiones urbanas, más importantes por su poder industrial, han perdido su peso en la economía global, y como en el caso de algunos de los antiguos centros urbanos de Europa y Norteamérica, también una parte considerable de su población. Otras ciudades, sin embargo, se han convertido durante los últimos años en *World Cities* o *Ciudades Globales*, es decir, en los centros de poder tanto de la economía global e innovaciones tecnológicas, como de la industria cultural, la producción y divulgación de información, conocimientos e imágenes (Clark, 1996, Sassen, 1994, Friedmann, 1986).

Estas ciudades se encuentran en la cima de la nueva jerarquía urbana global, no por ser las metrópolis con el mayor número de población, sino por ser los centros del poder global. Otras ciudades, sin embargo, a pesar de tener gran densidad de población, han perdido por completo su significado económico, cultural y político por estar expuestas a amplios procesos de desindustrialización. No obstante, aún las regiones urbanas económicamente más exitosas, manifiestan desarrollos profundamente desiguales: contaminación ambiental, congestión constante de tráfico, discriminaciones sociales, étnicas y raciales, diferentes formas de violencia urbana, crisis presupuestales y muchos otros problemas, caracterizan hoy en día la condición urbana a nivel global (véase por ej. Hitz *et al.* 1995, Bourgeois, 1996, Heitmeyer *et al.* 1998).

La tabla 1, muestra que las “ciudades globales” de primer rango siguen encontrándose en el hemisferio norte. Muchas de estas ciudades globales, históricamente, ya cumplieron un papel central para el desarrollo del capitalismo. Sin embargo, y contrario a los procesos anteriores de desarrollo, vastas regiones urbanas del denominado norte han perdido su significación (por ejemplo muchos de los antiguos centros industriales), mientras que otras, en el sur, han adquirido una nueva importancia.

Los indicadores establecidos por Clark para esta tipología son los siguientes: a) El número de sedes principales de empresas transnacionales; b) El rango de cada ciudad como centro financiero, manufacturero y de transporte; c) El número de sedes principales de organizaciones internacionales; d) El índice de crecimiento de los servicios dirigidos a empresas. Como podemos constatar, el número de población de cada ciudad es secundario y no se considera determinante para establecer la importancia de una ciudad.

La tabla ilustra que las ciudades con más de diez sedes principales de empresas transnacionales, también bajo la nueva condición de globalidad, se siguen encontrando en el Japón, Estados Unidos y Europa. Sin embargo, y teniendo en cuenta el conjunto de los criterios establecidos por Clark, también São Paulo es considerada “ciudad global”, aunque el poder económico de esta ciudad es más que todo continental. São Paulo, en este sentido, es un centro de conexión entre los grandes centros globales y los múltiples centros nacionales y regionales de Suramérica. De manera que su significado global es similar al de muchas ciudades europeas, norteamericanas y asiáticas que hoy en día desempeñan el mismo papel (véase al respecto también Sassen, 1994).

Londres, Nueva York y Tokio son las metrópolis con supremacía global, según los teóricos de la globalización (véanse también las jerarquías establecidas por Sassen, 1994 y Friedmann, 1986, Cuervo G./González M. 1997:208). No obstante, las tres ciudades también presentan diferencias con respecto a los criterios establecidos por Clark. En la ciudad de Nueva York, por ejemplo, se centralizan el mayor número de sedes principales de empresas transnacionales, y por consiguiente, desde esta ciudad se controla una gran parte de la producción y el consumo global. Nueva York, además, se considera el principal centro del poder político global. Londres, por el contrario, es centro de servicios financieros, como lo ha sido históricamente, y además se ha convertido en el centro global de servi-

Tabla 1
CIUDADES GLOBALES

Ciudades globales (países con economías fuertes)				Ciudades globales (países con economías emergentes)			
Primer rango		Segundo rango		Primer rango		Segundo rango	
Ciudad	Más de 10 sedes principales de empresas transnal.	No. habitantes (millones)	Ciudad	No. habitantes (millones)	Ciudad	No. habitantes (millones)	No. habitantes (millones)
AMÉRICA							
		Muni- cipio	Área metropol.	Muni- cipio	Área metropol.	Muni- cipio	Área metropol.
Nueva York	59	7,4	20,1	Toronto	2,4	4,7	37,0
Chicago	18	2,8	8,8	Miami	0,3	3,6	Buenos Aires
Los Angeles	14	3,6	15,8	Houston	1,8	4,4	Río de Janeiro
				San Francisco	0,7	6,8	Caracas
							Ciudad de México
							9,8
							16,7
EUROPA							
Londres	37	?	11,1	Bruselas	0,1	0,9	
París	26	?	9,7	Milán	?	1,4	
Frankfurt		0,6	1,9	Viena	1,5	1,8	
Zurich		0,3	1,0	Madrid	?	3,0	
ASIA/OCEANÍA							
Tokio	34	8,1	12,0	Sydney	3,7	?	Singapur
Osaka	15	2,5	?				Hong Kong
							Taipei
							Manila
							Bangkok
							Seul
							6,2
							3,0
							?
							8,6
							5,9
							10,8
							?
ÁFRICA							
							Johannesburgo
							0,7
							1,7

Fuentes: Clark (1996:140); US census bureau, North American Demography (2000); UN statistic division (1998), www.un.org; www.citypopulation.de (2000)

cios a empresas. Tokio, por su parte, tiene un estatus algo particular, puesto que su importancia en la jerarquía urbana global, se basa en su primacía en el mercado doméstico. Tokio representa, entonces el poder global de la economía japonesa (Clark, 1996; Sassen, 1994).

En la tabla 2, se observa otro rango de ciudades. Como indicador clave, Clark estableció en el número de sedes principales y de sucursales de instituciones financieras en una ciudad determinada. Si comparamos las dos tablas, vemos que los criterios para fijar el rango de una ciudad determinada en la jerarquía urbana global varían mucho y, por consiguiente, estas posiciones son bastante relativas. Además, las jerarquías establecidas se basan solamente en criterios económicos, y no se consideran otras características, como por ejemplo, la calidad de vida, o bien el grado de densidad de otras relaciones e intercambios globales.

Si bien, las dos tablas muestran que el poder económico global se ha concentrado aún más en aquellas ciudades que históricamente jugaron ya un papel principal para el desarrollo del capitalismo, a la vez, puede verse que también se ha fragmentado, debido a la repartición diversificada de los sectores económicos claves en varias ciudades a nivel global.

Tabla 2
CIUDADES CON MAYOR NÚMERO DE SEDES FINANCIERAS GLOBALES

Centros financieros globales de 1er. orden*			
Londres	Nueva York		
Centros financieros globales de 2o. orden			
Amsterdam	Frankfurt	París	Tokio
Zurich			
Centros financieros internacionales de 1er. orden			
Basilea	Bombay	Bruselas	Chicago
Dusseldorf	Hamburgo	Hong Kong	Madrid
Melbourne	Ciudad de México	Rio de Janeiro	Roma
San Francisco	São Paulo	Singapur	Sydney
Toronto	Viena		
Centros financieros internacionales de 2o. orden			
Bahrein	Buenos Aires	Kobe	Los Angeles
Luxemburgo	Milán	Montreal	Osaka
Ciudad de Panamá	Seúl	Taipei	

Fuente: Clark (1996:150).

* Se establece una diferencia entre centros financieros globales e internacionales, puesto que en los primeros se encuentran las sedes principales de los bancos e instituciones financieras que operan a nivel global, mientras que en los segundos se encuentran solamente sus sucursales.

Ahora bien, desde una mirada a la nueva condición de globalidad que no solamente se centra en criterios económicos, quisiéramos plantear otras características que según nuestro punto de vista, inciden en la posición jerárquica de una ciudad a nivel global.

Si tenemos en cuenta por ejemplo, la densidad de las redes e intercambios de todo tipo que resultan entre determinadas ciudades, producto de las migraciones internacionales, de las relaciones entre organizaciones no-gubernamentales, o bien, de la divulgación televisiva o cinemática, percibimos otro tipo de jerarquía urbana global. Con respecto a las migraciones internacionales, constatamos que Nueva York, Londres y Tokio, –indudablemente las ciudades globales de mayor poder en muchos sentidos–, también son los principales centros urbanos receptores de los flujos migratorios globales (Sassen, 1991). De manera que estas ciudades, no solamente influyen a través de múltiples canales en las dinámicas locales de las ciudades emisoras de emigrantes, sino que también sus propias dinámicas urbanas están marcadas por la estrecha interacción con un sinnúmero de ciudades en el mundo, aparentemente insignificantes.

Es conocido, para el caso de Colombia, que las diásporas colombianas más grandes se encuentran en Nueva York¹⁹ y en Londres. Sin embargo, también Tokio se ha convertido en un destino clave para los emigrantes colombianos. Si bien durante mucho tiempo las leyes de inmigración del Estado japonés han sido de las más restringidas del mundo (Sassen, 1991), con el auge del narcotráfico a nivel global, y con la constitución de relaciones entre las mafias colombianas y japonesas, las migraciones entre ciudades colombianas y Tokio también han aumentado significativamente. De manera que es de suponer que los lazos entre ciudades colombianas y Tokio también cada vez se densifiquen más²⁰.

Desde la perspectiva de este tipo de relaciones y para las dinámicas urbanas de estas ciudades globales, es más importante el futuro desarrollo de cualquier ciudad colombiana, por ejemplo, que el desarrollo de muchas ciudades norteamericanas, europeas o japonesas.

De la misma manera podemos decir que para muchas organizaciones no-gubernamentales a nivel global, ciudades como Ginebra o São Paulo se han convertido en ciudades de gran importancia global. También con respecto a los nuevos mercados simbólicos, ciudades como São Paulo y Ciudad de México se han convertido en ciudades globales de primer rango, debido al poder que adquirieron

19 De los 280.000 colombianos registrados en Estados Unidos, se estima que 86.000 viven en Nueva York y 50.000 en Nueva Jersey (Waller Meyers, 1998:5, y Hofman/Escala en *Migration World Magazine*, Vol. 27/4 de 1999). Estas cifras no incluyen el número de colombianos indocumentados que se calcula bastante alto. Cada año, a partir de 1995, 15.000 colombianos ingresan legalmente a Estados Unidos, mientras que una mayoría se introduce ilegalmente o se queda en el país una vez que sus visas han expirado. La mayoría de los inmigrantes colombianos en los Estados Unidos pertenece a las clases medias (Colón en el periódico *Miami Herald* del 23 de mayo de 1999).

20 No hemos podido encontrar estudios sobre las inmigraciones colombianas en Tokio. Aquí nos apoyamos en la información obtenida de personas que entrevistamos en Medellín y que emigraron temporalmente a Tokio.

las empresas cinematográficas mexicanas y brasileñas en el mercado simbólico global²¹ (véase al respecto por ej. García Canclini, 1990:89).

Con estas afirmaciones pretendemos ilustrar que la importancia de una determinada ciudad y el rango que ocupa en la nueva jerarquía urbana global son bastante relativos, y no deberían reducirse solamente a relaciones y procesos económicos y financieros.

1.2.2 GLOBALIZACIÓN Y NUEVAS FORMAS URBANAS

Entendemos por “formas urbanas” las formas territoriales que constituyen tanto la organización económica local, como la organización de la cotidianidad de los habitantes de la ciudad. Podemos decir, que mientras el espacio de los flujos que mencionamos, está globalmente integrado, el espacio de los lugares está cada vez más fragmentado (Borja y Castells, 1997:67). A continuación, describiremos algunas de las nuevas formas urbanas que caracterizan la nueva condición de globalidad, y mencionaremos, con base en los puntos expuestos en el subcapítulo 1.1, dinámicas sociales que han causado la configuración de nuevas formas urbanas en muchas ciudades del mundo.

a) *Ciudades enrejadas*²²

Muchas ciudades en el mundo se transforman paulatinamente en “ciudades enrejadas”. Ya hemos mencionado que las urbanizaciones cerradas, se han convertido en los enclaves de los privilegiados y en su principal símbolo de estatus y separación social²³.

Además, se puede constatar que en muchas ciudades del planeta, el espacio público y semi-público de vida y consumo, cada vez se protege más con muros y rejas, con personal armado y con las nuevas tecnologías de control y vigilancia. Este proceso, desde nuestro punto de vista, corresponde a una paulatina privatización del espacio público urbano y, por consiguiente, a una política de exclusión.

21 Las exportaciones culturales de países como México y Brasil a todas partes del mundo han aumentado de manera acelerada durante las últimas dos décadas. En la década de 1980, Brasil llegó a convertirse en el séptimo productor mundial de programas de televisión y publicidad, y el sexto en discos. Las telenovelas brasileñas, hoy en día, juegan un papel muy importante en el mercado global de bienes simbólicos (García Canclini, 1990:289-290).

22 Este concepto está basado en *Cities of walls*, convertido ya en un lema dentro de la investigación y acción urbana para caracterizar la condición urbana a finales del siglo XX. Consideramos que Medellín es un modelo de “ciudad enrejada”.

23 Véase para el caso de Los Angeles, Davis (1994); de São Paulo, Caldeira (1996); de Estambul, Öncü (1997); de Santiago de Chile, Borsdorf (2000); de Tel Aviv, Schnell (2000). Para ciudades europeas y norteamericanas Musterd/Ostendorf (1998). Nos parece particularmente interesante, el estudio de Borsdorf sobre los ‘condominios’ en Santiago de Chile, puesto que el autor muestra otra característica de estos “conjuntos cerrados”. Durante la dictadura, para muchos opositores del régimen autoritario, los “condominios” posibilitaron una especie de “exilio interno”; se convirtieron en fortines que les prestaban protección y les facilitaban vivir una vida colectiva basada en un determinado credo político.

Se justifica, como medida de prevención, en un contexto urbano en el que aparentemente crece la inseguridad, la delincuencia, la criminalidad y la violencia. A la par con las medidas de control y vigilancia, sin embargo, ha surgido un discurso de seguridad que se centra en la construcción discursiva del miedo, y que se ha convertido en una forma de legitimación para la paulatina privatización del espacio urbano, puesto que confunde los peligros reales con los imaginados, y genera así nuevos sentimientos de inseguridad, miedos y fobias entre la población urbana. La autodinámica que adquiere el discurso de seguridad entre la población, se usa como pretexto para imponer nuevas políticas cada vez más represivas de vigilancia y control²⁴.

La otra expresión de “la ciudad enrejada”, son los territorios que quedan afuera de las rejas, aquellas vastas zonas urbanas, tanto en el centro de las ciudades como en la periferia urbana, que siguen siendo o se han convertido en zonas estigmatizadas y de exclusión económica, social y étnica. Estas zonas se caracterizan por un alto nivel de conflictividad en la vida cotidiana, la ausencia de instituciones y muchas veces también de organizaciones sociales, así como por la paulatina fragmentación social e informalización de la economía. Estos procesos no solamente se observan en las ciudades del antes denominado sur, sino tam-

24 En Medellín, debido a la grave situación de orden público, las políticas de control y vigilancia pueden también convertirse en instrumentos necesarios para garantizar el acceso y derecho al espacio público de amplios sectores de la población, como nos manifestaron algunos de nuestros entrevistados provenientes de sectores populares. Sin embargo, si contrastamos la manera como se construye discursivamente el peligro, la inseguridad y el miedo en Medellín, con la experiencia de otras ciudades en el mundo, podemos constatar lógicas similares. Por ejemplo, en muchas ciudades suizas y alemanas (donde la gravedad de la situación de orden público en ningún momento era o es comparable con la de Medellín), a finales de la década de 1990, se lanzó una campaña propagandística de seguridad con el objetivo de justificar las nuevas medidas de control, vigilancia y represión en el espacio público urbano. De manera que en Berna, la capital de Suiza, por ejemplo, durante el año 2001 se instalarán videocámaras en los espacios públicos con la justificación de controlar abusos de los ciudadanos –como basureros ilegales, robos y atracos, venta y consumo de alucinógenos– y de reeducarlos (periódico *Der Bund*, N° 73 del 28 de marzo del 2001, Berna). En Medellín, desde el año 1997, existen 59 videocámaras en el centro, ocho en el Poblado, cuatro en la Comuna Nororiental y 34 en el sector occidental de la ciudad. Aunque en el 2000, se instalaron 18 cámaras en las principales vías de acceso a la ciudad, el proyecto de vigilancia pretende llegar a colocar 850 (*El Colombiano* del 10 de febrero del 2000, sección Antioquia). Mientras que en Medellín, las cámaras trabajan 24 horas del día con la justificación de contribuir a disminuir los atracos y robos, la venta de alucinógenos, controlar el tráfico y combatir la piratería terrestre, en las ciudades suizas, la legislación aún prohíbe la vigilancia electrónica integral y permanente. Todas estas medidas de vigilancia y control, en conjunto con la construcción discursiva del peligro y del miedo (con argumentos similares en todas las ciudades), por último, condujeron en las ciudades suizas y alemanas a que se agravara la situación de orden público (véanse al respecto los documentos del movimiento contestatario 'Innercity Action', de 1999, www.frankfurt.org/innercity/). Teniendo en cuenta estas experiencias, consideramos que el discurso de seguridad es un discurso global supremamente autoritario, que genera una dinámica propia de represión. De manera que para el caso de Medellín, podríamos preguntarnos de qué manera esta dinámica incide también en el desarollo y la intensificación del conflicto urbano.

bién en ciudades norteamericanas y, más recientemente, en ciudades europeas, ya que la paulatina desestructuración del Estado de bienestar acaba con los instrumentos reguladores que durante mucho tiempo trataban de impedir y controlar estos procesos en las ciudades europeas (véase al respecto por ej. Wacquant, 1993; Loch, 1998; Bourgeois, 1996; Häussermann, 1998).

Debido a la polarización del espacio urbano y a las nuevas formas de fragmentación, algunos investigadores urbanos en Europa hablan de la “americanización de la pobreza urbana”, (Mingione 1993), o de la “tercermundialización” de las ciudades del denominado primer mundo (Moreira en *Le Monde Diplomatique*, diciembre de 1990).

b) Ciudades estetizadas

Simultáneamente, y muy ligada a los procesos que producen las formas urbanas antes mencionadas, se observa también una lógica contraria que transforma el espacio urbano. Se trata de una lógica cultural diferente surgida en el nuevo contexto de globalidad (Homer, 1998). Ésta se materializa en múltiples estrategias de revitalización de las ciudades (especialmente de las áreas desindustrializadas): estrategias de revalorización y estetización del espacio urbano, en particular de los espacios públicos. Medidas de protección del patrimonio cultural urbano y de saneamiento del medio ambiente, reconstrucción y reamoblamiento del espacio público, peatonización de la ciudad, fortalecimiento de la ciudadanía, y en definitiva, la redefinición de lo urbano a través de la creación y promoción de una nueva imagen de ciudad, una imagen más amable, seductora y atractiva (Borst *et al.* 1990; Hitz *et al.* 1995; Stienen 1995 y 2001b, Soja, 2000).

Existen distintas evaluaciones y explicaciones teóricas sobre las causas y consecuencias de esta lógica cultural. Algunos teóricos argumentan, que las nuevas formas urbanas que de ella resultan son expresión de la cada vez mayor *commodification* (mercantilización, comercialización) de la ciudad en el nuevo contexto de la globalización. Las ciudades necesitan venderse, e igual que cualquier otra mercancía, necesitan promocionarse en el mercado global con una cara amable y atractiva para atraer compradores, es decir, inversionistas (Jameson 1984; Harvey, 1989). Los autores de esta posición, son muy escépticos frente a la revitalización y estetización de las ciudades, y no creen que estas medidas logren humanizar la ciudad y contribuir a una mayor equidad.

Otros teóricos, por el contrario, consideran que la lógica cultural y las nuevas formas urbanas que de ella resultan, son expresión de la ya mencionada reflexividad que caracteriza la nueva condición de globalidad (por ej. Lash y Urry, 1994; Soja, 1989). Los autores de esta última posición, relacionan la remodelación y estetización de las ciudades y la redefinición de lo urbano con la posmodernidad, y consideran que la crítica cultural posmoderna contiene un potencial emancipatorio con amplias implicaciones, ya que es expresión de una creciente reflexividad y sensibilidad humana (por ej. King 1996; Watson y Gibson, 1995; Lash y Urry, 1994). Por esta razón, insisten también en el carácter contestatario de la redefinición, reconstrucción y estetización del espacio urbano (por ej. Inura, 1998).

Para nuestro estudio de caso concluimos que tanto las formas urbanas que hacen parte de la “ciudad enrejada”, como aquéllas que corresponden a la “ciudad estetizada”, deben interpretarse desde la dialéctica local de la *commodification* (mercantilización, comercialización) y de la resistencia a ella, y también desde las contradicciones que resultan entre la lógica económica, social y cultural.

1.2.3 NUEVAS ESTRATEGIAS URBANAS: LAS CIUDADES COMO ACTORES POLÍTICOS

Jordi Borja y Manuel Castells, destacan que el protagonismo de las ciudades en la vida política, económica, social y cultural bajo la nueva condición de globalidad es cada vez más fuerte (Borja y Castells, 1997:139-166). Las ciudades se convierten, de esta manera, en verdaderos actores políticos. Sin embargo, este protagonismo no se limita solamente a los gobiernos locales, sino que se debe a las alianzas y a la acción colectiva entre administraciones públicas, agentes económicos públicos y privados, organizaciones sociales y cívicas, sectores intelectuales y profesionales, y medios de comunicación. La acción colectiva local en las ciudades de todo el mundo, persigue diferentes objetivos: la resistencia o confrontación con un agente externo, sea una administración superior, o una multinacional; también la promoción y el mercadeo de la ciudad a nivel global para atraer nuevos inversionistas. O bien campañas de seguridad, rehabilitación urbana, planeación estratégica y de grandes proyectos de desarrollo urbano basados en la cooperación pública-privada, o en la movilización sociopolítica dirigida a la reconstrucción y afirmación de la ciudadanía e identidad colectiva local (*ibid*: 139-140).

Las alianzas entre actores sociales urbanos, con intereses muchas veces antagónicos, corresponden a estrategias urbanas muy características para la nueva condición de globalidad. Hacen parte de lo que algunos teóricos de la globalización denominan las políticas urbanas posfordistas (por ej. Mayer, 1998). Estas nuevas alianzas entre actores sociales locales con intereses antagónicos, desde nuestro punto de vista, expresan a nivel local lo que Beck describe para la arena global –y lo que ya expusimos con anterioridad–: la nueva condición de globalidad, caracterizada por la transformación de la correlación de fuerzas entre gobiernos, empresa privada y sociedad civil organizada, porque para enfrentar los grandes desafíos del actual desarrollo urbano, las soluciones tienen que ser negociadas para que todos los actores sociales locales las acepten. La amplia aceptación de las nuevas estrategias urbanas y el compromiso de todos en la búsqueda de soluciones es muy importante, ya que los desafíos urbanos son cada vez más complejos, de manera que ya no se pueden seguir delegando las responsabilidades. En este sentido, se puede decir que las responsabilidades no solamente deben asumirse de manera general, sino que también las particularidades de los actores sociales y las diferencias entre ellos, tienen que ser reconocidas e integradas por las nuevas estrategias urbanas.

Ahora bien, para nuestro estudio de caso, Medellín y el Valle de Aburrá, nos interesa particularmente descubrir cómo los teóricos evalúan el creciente protagonismo de las ciudades y las alianzas entre actores sociales urbanos con

intereses antagónicos. ¿Estas nuevas políticas urbanas posfordistas son también expresión de la modernización reflexiva y, por consiguiente, contienen un potencial transformador, democratizador y emancipatorio?

Los teóricos ubican tres ámbitos de los cuales surge un potencial transformador (véase por ej. Mayer, 1995 y 1998, Borja y Castells, 1997, Inura, 1998:144-188; Blumer, 2001).

Primero, el ámbito de la toma de decisiones, puesto que cada vez más se decide por medio de procesos de negociación que traspasan las estructuras políticas tradicionales. Gracias a estas nuevas formas de cooperación, se integran actores sociales con intereses heterogéneos en los procesos de toma de decisiones. Esta cooptación ha generado una paulatina institucionalización de los movimientos sociales, organizaciones cívicas y ONG; también ha gestado dinámicas políticas dirigidas hacia consensos. Por esta razón, el terreno político urbano se ha transformado, porque las posibilidades de participación para los movimientos sociales, las organizaciones cívicas (de barrio, de migrantes, de padres de familia, etc.) y las ONG; se han incrementado. Estos movimientos, organizaciones e instituciones, es decir, la sociedad civil organizada, se considera cada vez más como parte integral del potencial endógeno de una ciudad. Sin embargo la cooptación de los movimientos sociales, organizaciones cívicas y ONG; también puede interpretarse como medida de instrumentalización de actores sociales que por su experiencia, su compromiso, y su detallado conocimiento del terreno social local, asumen tareas que en el fondo son responsabilidad del Estado. Debido a ello, en muchas ciudades, la institucionalización e instrumentalización de movimientos sociales, organizaciones cívicas y ONGs ha llevado a su polarización y fragmentación, y a nuevas expresiones de competencia e incluso de racismo y xenofobia como podemos observar en ciudades europeas.

El segundo ámbito, con un potencial transformador, es el gobierno local, ya que se observa una creciente transparencia entre las instituciones que lo componen. Existe, en muchas ciudades, una cooperación y coordinación creciente entre las instituciones gubernamentales, de manera que se logran crear sinergias y así evitar una erosión de fuerzas e inversiones dobles. La transparencia institucional, es la base indispensable para que la política local pueda convertirse en un campo de experimentación y en un laboratorio social²⁵.

El tercer ámbito, que tiene un potencial transformador, es el ámbito cultural. Las nuevas políticas urbanas posfordistas surgieron por una parte, como respuesta a la crisis económica y política de la ciudad moderna (es decir, fordista). Por otra, responden también a la crisis socioespacial que está íntimamente ligada a la

25 Consideramos que en Medellín, la experiencia del Primed (y también a su manera el Plan Estratégico) reflejan esta tendencia global. El Primed (Programa Integral de Mejoramiento de barrios subnormales en Medellín), pretende fortalecer tanto la coordinación y cooperación entre las diferentes instituciones gubernamentales, como también entre gobierno, empresa privada y sociedad civil organizada. En ciudades suizas, alemanas y también de otros países europeos, esta tendencia global la reflejan los planes estratégicos (Master Plans) dirigidos hacia la coordinación de políticas y programas gubernamentales y no-gubernamentales, de desarrollo urbano y de la integración (económica, social, política y espacial) de la población extranjera inmigrada y residente en estas ciudades.

crisis cultural de la ciudad. Ya es ampliamente reconocido que la calidad de la vida urbana no se deja reducir a factores económicos o políticos, o al tema de la seguridad. Igualmente importantes son los denominados “factores blandos” del desarrollo urbano, es decir, las posibilidades de recreo y diversión que ofrece la ciudad, o la estética urbana. Por esta razón, tanto los gobiernos locales como los demás actores urbanos, invierten cada vez más recursos en la creación de capital simbólico, buscando transformar de esta manera la ciudad en un escenario de distensión; alegre, jocoso, festivo y lúdico. La revalorización de símbolos, iconos e imágenes de lo emocional, y la estructura mítica de la ciudad, estimula un gran potencial imaginativo y creador que podría convertirse en una fuerza transformadora, como ya lo expusimos.

Sin embargo, si bien las nuevas políticas urbanas posfordistas parecen ser expresión de la modernización reflexiva, el despliegue de su potencial transformador, democratizador y emancipatorio depende de múltiples factores más, de manera que solamente puede evaluarse a través del análisis empírico del caso concreto de una determinada ciudad.

En el último subcapítulo, retomaremos el tema de las redes transnacionales de comunicación, cooperación y protesta, y lo relacionaremos con las afirmaciones formuladas en el anterior subcapítulo sobre el potencial transformador y democratizador de la acción colectiva local. Ahora, vamos a profundizar en el debate científico sobre el papel de la sociedad civil organizada en el nuevo contexto de la globalidad, enfatizando el rol de las organizaciones no-gubernamentales (ONG).

1.3 Reflexividad globalizada: ¿quién establece las reglas del juego?

Mucho se ha escrito en los últimos años sobre la función de las ONGs en la configuración de la nueva condición de globalidad; (véase por ej. Hirsch, 1999; von Freyhold, 1998; Wahl, 1998; Altvater, 1997; Hulme 1992)²⁶. Mientras que algunos teóricos consideran que la globalización incrementa el poder de las organizaciones no-gubernamentales y las convierte en protagonistas de la “sociedad civil internacional” para incidir en las reglas del juego de la nueva condición de globalidad, otros destacan que sólo cumplen un papel marginal y que contribuyen indirectamente a la legitimación de las políticas de ajuste neoliberales (véase *Peripherie*, 1998)²⁷. Indudablemente, desde la primera conferencia de la ONU sobre desarrollo y medio ambiente en Rio de Janeiro en 1992, las ONGs han aparecido en la arena global como un actor importante que se autorrepresenta como la “conciencia global”.

26 La revista alemana *Peripherie* que publica contribuciones críticas de las ciencias sociales sobre el tema del desarrollo, de la cooperación internacional, etc., dedicó en 1998 todo un número al tema de las ONG en el nuevo contexto de la globalización (véase *Peripherie* 1998).

27 El profesor de Ética Política de la Universidad de Binghampton en Nueva York, James Petras, incluso argumenta, que desde el principio de la década de 1980, las clases dominantes neoliberales, junto con los gobiernos de Estados Unidos y países europeos empezaron, me-

A nuestra pregunta sobre el potencial democratizador que algunos teóricos buscan detectar en las ONG, como ya expusimos, parece responder un artículo que apareció el 30 de abril de 1998 en el periódico *Financial Times*, bajo el título "Network-guerrillas" ("La guerrilla de la red"). En este artículo, se hace un análisis de la campaña global que desarrollaron ONG de todas partes del mundo en este mismo año, en contra de la firma del Tratado Multilateral sobre Inversiones (*Multilateral Agreement of Investment -MAI*). Según el *Financial Times*, la lección que se extrae de esta campaña es la siguiente: Los gobiernos hoy en día, no sólo a nivel nacional, tienen que responder al clamor cada vez más insistente de la sociedad civil organizada, para lograr una mayor transparencia política y un control público de las decisiones de los gobiernos y empresas privadas con respecto a la globalización. Dicho clamor a partir de este momento se intensificó y surgió también en la arena global. Por esta razón, las negociaciones y decisiones ya no pueden desarrollarse ni tomarse en círculos cerrados, sino que tienen que legitimarse ante la opinión pública global. La presión de la opinión pública global es tan grande, que cada decisión que se toma, tiene que exponerse y justificarse públicamente (*Financial Times*, 30/4/1998 en Wahl, 1998:63).

El fracaso de la firma del Tratado Multilateral sobre Inversiones (MAI) no se debió solamente a la campaña global de las ONG, sino también a las contradicciones entre los Estados Unidos y la Unión Europea, sin embargo, las ONG salieron victoriosas de esta acción, porque a pesar de su intransigencia ante toda oferta por parte de los gobiernos para proponer modificaciones al tratado, o de buscar consensos, se ganaron a la opinión pública. También porque canalizaron el creciente malestar de amplias capas de la población en muchas partes del mundo, frente a las consecuencias sociales de los ajustes neoliberales globales.

El *Financial Times* titula su artículo "La guerrilla de la red", porque la campaña de las ONG contra el MAI, se organizó y coordinó a través de la internet, y se basó en las estructuras descentralizadas y flexibles de una red mundial de ONG. De esta misma manera, se organizaron y coordinaron en los últimos años, las campañas contra los encuentros de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en Seattle 1999 y Praga 2000, y también contra las reuniones anuales del Foro Económico de Davos en Suiza. Asimismo, la Acción Global de los Pueblos contra la globalización económica neoliberal y sus nefastas consecuencias, se articula en una red global

(Continuación Nota 27)

diante fundaciones y fondos estatales, a financiar a las ONG, y utilizaron su experiencia organizacional y retórica progresista para controlar protestas populares y socavar los movimientos sociales con un carácter clasista. A finales de este milenio, existen unas 100 mil ONG en todo el mundo que reciben cerca de 10 mil millones de dólares y compiten con partidos políticos y movimientos sociales radicales por el control de las organizaciones cívicas. Si bien las ONG han criticado violaciones de los derechos humanos, según Petras, rara vez critican a los actores que las financian en Europa y Estados Unidos, puesto que estas financiaciones han permitido la movilidad social ascendente para profesionales desempleados o mal pagados y ex activistas de izquierda. Por esta razón, según Petras, las ONG representan "el rostro comunitario" del neoliberalismo (véase la revista *La Jornada*, del 8 de agosto de 2000).

que interconecta y coordina las acciones de ONG, organizaciones cívicas y movimientos sociales en todo el mundo (véase al respecto Müller, 2000).

Entonces, ¿son éstas las arenas públicas y la sociedad civil globales de las que habla Beck? ¿Podríamos por consiguiente concluir que las ONG y sus acciones globales, son la expresión más pura de lo que algunos teóricos entienden por modernización reflexiva?

Indudablemente los protagonistas de las arenas públicas actuales, tanto locales como nacionales y globales, son las ONG. Cuando los teóricos hablan de ONG se refieren por lo general a instituciones sin ánimo de lucro, con un buen nivel de profesionalidad y de sostenibilidad organizativa, independientes a nivel organizativo y financiero de gobiernos, y muchas veces también de la empresa privada. Existen ONG que hacen parte de los movimientos sociales y tienen características similares a las organizaciones cívicas. Por lo general, sin embargo, las ONG debido a su grado de institucionalidad y profesionalidad y a su amplio radio de acción, cumplen un papel de promotores de organizaciones y movimientos cívicos, les proporcionan infraestructura y en muchas ocasiones les representan políticamente²⁸ (véase por ej. Wahl, 1998; Hirsch, 1999).

Desde una lectura basada en la teoría de la regulación, el auge de las ONG se debe al desgaste y a la pérdida de legitimidad de las formas políticas tradicionales, tanto de las partidistas como de las extra-parlamentarias de movimientos sociales y organizaciones radicales que se observan en todo el mundo. Ante la falta de medidas reguladoras estatales en muchos ámbitos sociales, las ONG llenan las lagunas que deja el Estado, y de esta manera cambian paulatinamente la actitud de resistencia y protesta características de los movimientos sociales, para desarrollar las estrategias propositivas de cooperación y participación que ya mencionamos. Es así como ganan amplia legitimidad y crean las bases de las nuevas formas de regulación posfordistas (véase al respecto Hirsch, 1999; Wahl 1998).

El auge global de las ONG también se explica en el contexto de los riesgos y desafíos globales que mencionamos con anterioridad, puesto que debido a su complejidad, requieren para su solución, políticas diseñadas por profesionales y basadas en conocimientos científicos. Éstas solamente pueden desarrollarse desde organizaciones con un alto grado de institucionalización, capaces de entablar alianzas con otras instituciones, por ejemplo en el área de la investigación. Así, pues, una de las características importantes atribuida a las nuevas formas de regulación posfordistas es el cientificismo (Hirsch, 1999:5). La definición de los problemas, se basa cada vez más en investigaciones y estudios científicos, lo que a su vez incrementa las exigencias de profesionalización, tanto de ONG

28 Las definiciones de lo que es una ONG, sin embargo, varían mucho. En algunos países como por ejemplo la India, o algunos países africanos, existe una ley que define oficialmente el accionar de las ONG. En Medellín, se distingue entre ONG de primer y segundo grado: las de primer orden, son las que tienen un grado de institucionalidad y profesionalidad más alto y un radio más amplio de acción (tanto temática como geográficamente); y las de segundo grado, las conforman organizaciones de base de la comunidad, es decir, representan directamente a las organizaciones sociales y tienen un radio de acción más limitado (trabajo sectorial y enfoque temático). Véase también capítulo 9 de este trabajo.

como de organizaciones cívicas, para garantizar así la adaptación e integración sistémica requerida por las estructuras posfordistas emergentes a nivel global. No hace falta explicitar que esta tendencia crea una nueva dinámica de inclusión y exclusión, porque contribuye a la fragmentación de las ONG y organizaciones cívicas, ya que los recursos económicos muchas veces impiden a la organización entrar en esta dinámica²⁹.

El poder “real” de las ONG en lo que se denominaba norte, y aún más, en el sur, es su amplia participación e intervención en la producción simbólica y de conocimientos, y en la capacidad de generación y apropiación de los ya mencionados discursos globales gracias a su amplia integración a las redes comunicacionales globales. Por esta razón, tienen un gran potencial de movilización de la opinión pública (*lobbying*), y de control moral (*monitoring*) a nivel local, nacional y global³⁰. Este control de la opinión pública es condición indispensable para poder intervenir en las reglas del juego que establece la nueva condición de globalidad.

Ahora bien, consideramos que las ONG juegan un papel fundamental para la estructuración y regulación social y simbólica del actual contexto de globalidad. Sin embargo, sus instrumentos de poder son “blandos” (Wahl, 1998), es decir, se limitan principalmente a su capacidad de transformar las hegemonías discursivas, no tienen poder para incidir en las decisiones claves (véase para esta conclusión Müller, 2000; Hirsch, 1999; Wahl, 1998; *Peripherie*, 1998). La pregunta sobre si su poder discursivo, sin embargo, puede también provocar un cambio en la correlación de fuerzas y el surgimiento de decisiones que apuntan hacia la equidad social, queda por consiguiente abierta. Solamente, el análisis del caso concreto de una ciudad determinada puede dar una respuesta.

1.4 Conclusiones

1. La globalización no es un proceso reciente de la última década, durante la cual este concepto se puso de moda, sino que hace parte de la expansión capita-

29 La profesionalización se aprecia en todos los ámbitos, también tiene que ver con la presión a la que están sometidas ONG y organizaciones cívicas por parte de los que las financian para incrementar su rentabilidad. Tanto en ciudades suizas y de otros países europeos como en Medellín, se observa que por esta razón, se invierten cada vez más recursos en la formación. Cursos de informática (internet, etc.), idiomas, administración, mercadeo y contabilidad..., ya se han estandarizado en las ONG y organizaciones cívicas, y son parte del pensum habitual y a menudo obligatorio. También, el papel de la academia en la definición de políticas y problemas sociales se ha incrementado; son comunes las alianzas entre academia, gobierno y ONGs. Esto se pone de manifiesto, por ejemplo, en las conferencias internacionales de ‘Metrópolis’ que se desarrollan cada año sobre el tema de ciudades multiculturales. Para participar en estas conferencias, se exige que los equipos de las diferentes ciudades del mundo, estén compuestos por investigadores, *policy makers* y representantes de ONG y organizaciones cívicas, y que la participación en dichas conferencias tenga posteriormente un impacto directo en las políticas de la ciudad.

30 Un ejemplo muy significativo para ilustrar el poder de las redes transnacionales de las ONG en la movilización de la opinión pública local, nacional y global, nos parece el del secuestro y la posterior liberación de las directivas del IPC en 1999.

lista desde el siglo XV. La periodización que hacen de esta expansión las teorías críticas y más recientemente la teoría de la regulación, muestra, sin embargo, que cada fase histórica del capitalismo tiene características diferentes. Hoy en día nos encontramos en una nueva fase de expansión. Esta fase no solamente se caracteriza por cambios económicos y tecnológicos, sino también por cambios en nuestra manera de relacionarnos y de percibir e interpretar el mundo.

2. La globalización no es externa a lo local, sino que las múltiples prácticas locales particulares constituyen la condición de globalidad. Además, es muy compleja porque los procesos técnicos, económicos, político-institucionales, socioculturales y espaciales tienen su propia lógica y autodinámica, y no se dejan reducir entre sí. A pesar de los procesos homogeneizadores que se manifiestan, por ejemplo, en la similitud de las formas urbanas a nivel mundial, o en los discursos que globalmente se han puesto de moda, aumenta la heterogeneidad en el mundo, debido a la manera en que a nivel local estas formas urbanas o discursos hegemónicos son apropiados, redefinidos y reinterpretados por los actores sociales, y también debido a las dinámicas locales particulares que de ahí resultan.
3. La multiplicidad de las redes globales que generan intercambios materiales y simbólicos, conduce a una “globalización desde abajo”. De ahí, surge la pregunta con respecto a si el hecho de comunicarse e intercambiar de manera cada vez más acelerada, incrementa la conciencia global y la capacidad de auto-reflexividad de los individuos y si ello conduce a la “modernización reflexiva” y a nuevas formas de intervención política.
4. Los protagonistas de la nueva condición de globalidad no solamente son las empresas e instituciones económicas transnacionales, sino también el gran número de ONG que operan en el mundo. Éstas se han fortalecido desde la acción local y a través de su inclusión en amplias redes transnacionales.
5. Sin embargo, estos nuevos actores sociales no constituyen una ‘sociedad civil global’ como sostienen Beck (1997) y también Habermas (en *ibid*). Desde la teoría de la regulación (que se apoya en el concepto de Gramsci), la sociedad civil hace parte de un régimen político-institucional, que a pesar de sus antagonismos es coherente y forma un bloque histórico, caracterizado por la hegemonía temporal de un consenso. Por la misma heterogeneidad del mundo, dichas hegemonías sólo pueden constituirse a nivel local, regional o nacional, pero no global. Por esta razón es tan necesario que el acercamiento analítico a la globalización se haga desde los procesos locales.

En el segundo capítulo expondremos la teoría de la regulación y profundizaremos en los cambios económicos y tecnológicos que caracterizan la nueva condición de globalidad.

Capítulo 2

LA GLOBALIDAD DE LA PRODUCCIÓN: LOS IMPACTOS TERRITORIALES DE LAS TRANSFORMACIONES PRODUCTIVAS

María Soledad Betancur Betancur

2.1 Economía, producción y territorio

Es quizá en esta dimensión donde con mayor claridad aporta, a nuestro objeto de reflexión, la Escuela de la Regulación, pues es sobre la dinámica de acumulación capitalista que pretende dar cuenta todo el articulado de la teoría, y es también aquí donde se pueden identificar algunas de sus limitaciones para articular las demás categorías de análisis al cuerpo general de la investigación.

2.1.1 LA CRISIS CAPITALISTA, UN REFERENTE OBLIGADO

Si nos situamos en un análisis del sistema capitalista como sistema y el cómo se *regula* ese sistema, y no como un simple modelo, es factible explicar las interrelaciones que le dan vida a la acumulación como un todo y expresan una complementariedad de situaciones aparentemente disímiles. Por ello, el sistema capitalista como sistema global ha buscado las formas de expandirse en todo el mundo y los avances tecnológicos se lo han permitido. De acuerdo con el momento y las condiciones de acumulación en un período determinado, el capital encuentra las formas de interconexión que le permiten funcionar como sistema global.

Aquí, *la regulación* aparece como categoría de análisis, como el modo en que funciona el sistema en su conjunto, con los ajustes económicos que se asocian a las relaciones sociales de formación institucional y estructura. Desde este concepto se definen tres formas históricas: la regulación a la antigua, la regulación competitiva y la regulación monopolista¹. Formas de regulación, que entre cadencias y rupturas, han marcado los hitos históricos del capitalismo.

1 *La regulación a la antigua*, correspondiente a una función pre-capitalista, donde es preponderante la agricultura: hay bajos niveles de productividad y en el mercado se da un juego sin restricciones de la oferta y la demanda.

La regulación competitiva, ubicada a fines del siglo XIX: la industria capitalista es dominante en la formación social; las revoluciones en el proceso de trabajo desarrolladas por Taylor se imponen; se introduce la noción del costo de vida en el salario. *La regulación monopolista*, ubicada a partir de la Segunda Guerra Mundial: es un período de intensa centralización del capital y de formación de grupos industriales-financieros; surge el Estado de Bienestar. Por lo tanto, se da una restricción a las leyes de oferta y demanda. Con esta regulación se vincula la acumulación intensiva al consumo de masas. Se plantea una superación del taylorismo, por el fordismo, a pesar de que el primero conserva la estructura de la calificación y la organización del trabajo.

Para identificar la cadencia de este proceso de acumulación, donde la regulación determina su funcionalidad, la reflexión sobre las *crisis capitalistas* se convierte en una herramienta fundamental. El concepto de crisis de larga duración, permite construir la noción (o categoría) de *patrón de acumulación* como expresión de la articulación compleja, pero sincrónica de las diferentes variables que hacen posible el proceso de acumulación ampliada de capital; obviamente, este patrón de acumulación, tiene una base territorial-espacial definida.

El proceso de acumulación se expande como un proceso de reproducción ampliada del capital, tomando mayor dinámica después de la primera revolución industrial, que representó una transformación en las formas de producir, expresada en parte por el desarrollo de la máquina herramienta; pero las formas históricas de articulación de los diferentes componentes que impulsan esta reproducción ampliada, y los mismos componentes, se han transformado dando paso a estadios de mayor expansión del proceso a diferentes territorios en función de un propósito central: mantener el nivel medio de ganancia que permita una expansión del capital como sistema mundial.

En este sentido, la crisis del capitalismo se concibe como parte de las leyes de la *regulación*² de este proceso de acumulación ampliada. Estas crisis son momentos de transformaciones generales de las condiciones de producción e intercambio, que son necesarias para mantener la ley de acumulación.

Es aquí donde juega el patrón de acumulación como categoría de análisis. Él expresa la cohesión o articulación de los distintos factores que ponen en movimiento el proceso de acumulación-valorización del capital.

Cuando este movimiento se frena como producto de factores estructurales, aparece la crisis³. Allí se pierde la fluidez del proceso y aparecen fisuras que amenazan con frenar el proceso de acumulación de manera estructural. Caen las ganancias medias a nivel general de la economía, se elevan los costos de producción, se frena la demanda y el sistema colapsa. Es un desencuentro entre las condiciones de la oferta y la demanda que frena el circuito económico, que, definido por Marx, se expresa en la secuencia producción-distribución-consumo-producción, o desde el punto de vista de la creación y apropiación de valor, D-M-D (“dinero, mercancía, dinero”).

Para recordar la teoría del valor trabajo en Marx, la crisis se explica por la siguiente situación: tenemos el valor de una mercancía expresado como $V=$

- 2 Aquí aparece la regulación como categoría de análisis central en la Escuela de la Regulación.
- 3 Para Alain Lipietz, como uno de los exponentes de la Escuela de la Regulación, el modelo de desarrollo articula tres aspectos básicos: un principio general de la organización del trabajo, una estructura económica o régimen de acumulación, unas reglas del juego o un modo de regulación. El mismo autor, dice que la crisis del fordismo buscó solucionarse con dos alternativas: una solución por implicación negociada, considerada como una estrategia de ajuste ofensivo en donde el eje es la movilización negociada de los recursos humanos, obviamente un proceso más difícil pero más rentable en el largo plazo (tanto para el capital como para el trabajo); y otra, entendida como flexibilidad liberal, considerada como un ajuste defensivo. Lipietz, pone de presente que ésta no es necesariamente la mejor alternativa a la crisis del fordismo.

C+V+P (capital constante, más capital variable, más plusvalor) y la tasa media ganancia como $P / C+V$, de tal modo que al elevarse el valor de C y/o V, sin que se eleve en igual o mayor proporción el plusvalor, la tasa de ganancia tiende a caer, síntoma que expresa la necesidad de un cambio en las condiciones de producción a nivel social.

Algunas de las alternativas para superar esta tendencia, según Marx, estarían dadas por:

- Un aumento en la tasa de explotación del trabajo (P/V), quiere decir aumentar la apropiación del trabajo vivo como plusvalía.
- La reducción del salario por debajo de su valor.
- El abaratamiento del capital constante (C).
- El comercio internacional.

Relacionado con esto, plantea Marx: “La cuota de valorización del capital en su conjunto, la cuota de ganancia, constituye el acicate de la producción capitalista (que tiene como finalidad exclusiva la valorización del capital), su baja amortigua el ritmo de formación de nuevos capitales independientes, presentándose así como factor peligroso para el desarrollo de la producción capitalista, alienta la superproducción, la especulación, las crisis, la existencia de capital sobrante junto a una población sobrante”⁴.

Para fines de los años de 1960 y principios de 1970, se expresa de manera general una crisis del patrón de acumulación, basado en la producción en masa.

El soporte tecnológico de esta producción lo venía garantizando la incorporación de la electricidad a los desarrollos de la máquina herramienta –la electromecánica–; la estrategia de organización del proceso productivo basada en una división del trabajo al extremo, operada por el sistema taylorista de tiempos y movimientos que exigía tareas simples y de baja calificación; y la demanda creciente para una producción en masa y de nuevos productos como los automóviles y los electrodomésticos, la garantizó una remuneración ajustada a la norma de consumo; según Alain Lipietz, este fue uno de los aspectos más revolucionarios del fordismo.

Estas condiciones que entre los años 1930 y 1970 le dieron fluidez al proceso de acumulación valorización del capital, se ven frenadas por los altos costos del capital constante, la lenta rotación del capital (expresada en el tiempo de depreciación de la maquinaria y equipo), el aumento de tiempos muertos en el proceso productivo, ocasionado por los efectos negativos de la rutinización del trabajo (como por ejemplo los tiempos no productivos ocasionados por incapacidades por accidentes de trabajo o estrés), por las condiciones de contratación negociadas por organizaciones obreras que limitaban la sobreexplotación de los trabajadores y que elevaban a su vez los costos de capital variable, con demandas salariales por encima de las que generaba las leyes del mercado desde los planteamientos neoclásicos, y que, por tanto, le restaban flexibilidad al capital para adecuarse a las fluctuaciones de la oferta y la demanda.

4 Marx, Carlos. *El capital*, tomo III, FCE, pág. 240.

La manera en que fluyó la relación capital trabajo, a pesar de haber estado marcada permanentemente por el conflicto y la actuación según intereses tanto de obreros como de capitalistas, implicó los actores determinantes en la regulación del proceso de acumulación, el gran capital, el Estado nacional y los representantes de los trabajadores agrupados en organizaciones sindicales; además se fortalecen reguladores internacionales para proteger los derechos de los trabajadores como la OIT⁵ (Organización Internacional del Trabajo).

Estas condiciones generales de rigidez –para el capital–, evitaban que sobre ese mismo esquema de explotación se trabajaran algunas de las alternativas planteadas por Marx para purgar la crisis. Lo que estaba demostrado era que este patrón de acumulación no era ya funcional a las necesidades del capital.

Entendiendo la crisis como proceso en el que se transforman las condiciones generales para la acumulación del capital, las alternativas a la crisis se venían configurando de tiempo atrás.

La inversión en investigación y desarrollo venía dando sus frutos, pero sin condiciones adecuadas para su generalización. Las bases de la microelectrónica estaban fundadas, pero la adecuación para su expansión todavía tardaría una o dos décadas. La capacidad de adecuación de la fuerza de trabajo a las cambiantes condiciones tecnológicas sería un proceso también a tener en cuenta, ya que los efectos de estas transformaciones afectarían tanto la organización y disposición de ésta frente al proceso de trabajo en la gran factoría, como su organización política social, que defendía un *statu-quo* ganado en las décadas anteriores en los marcos del patrón de acumulación ford-taylorista.

2.1.2 ESTADO Y CRISIS CAPITALISTA

Entendida la necesidad de la generalización de las condiciones de producción y reproducción del capital a nivel social, y de las limitaciones de las leyes del mercado para adecuarse automáticamente a éstas, como se demostró con la crisis de 1930 a pesar de los debates entre intervencionismo y liberalismo económico, aparece el Estado como un protagonista clave en la estrategia de regulación del proceso de acumulación ampliada del capital.

Los planteamientos de Keynes se suman a los de Ford frente a la adecuación de la remuneración a la norma de consumo, ya no sólo desde el punto de vista de la empresa, firma o sector de la producción en particular, sino de la sociedad en su conjunto. Aparece el planteamiento del pleno empleo como condición social de la reproducción del capital, en donde el circuito virtuoso lo representaba el ciclo de empleo-ingreso-consumo-producción y donde el Estado jugaba un rol central en varios frentes:

5 La OIT nace en 1919 “Durante la gran guerra hubo varios encuentros sindicales internacionales... Todos ellos preconizaban que en el futuro tratado de paz se insertaran cláusulas sociales, y que se creara una institución internacional especializada en las condiciones de trabajo”. Posterior a 1930, se desarrollan los convenios más importantes como libertad sindical en 1948, abolición del trabajo forzoso en 1930, seguridad social en 1952 y consulta tripartita en 1976. Al respecto ver: OIT. *Revista del trabajo*, No. 8, 1994, pág. 10.

- Como empresario (generador de empleo).
- Como empresario en sectores claves donde los capitales privados no se veían motivados a invertir, o en sectores donde el tipo de producción (como el caso de los servicios públicos), exigía subsidiar los costos del producto para garantizar el consumo a los sectores de más bajos ingresos.
- Como responsable de la inversión en infraestructura básica indispensable para la reproducción del capital (vías, carreteras, puertos, aeropuertos, etc.).
- Como compensador (benefactor de los sectores que no tenían condiciones de moverse en las condiciones normales del mercado para acceder a cierto tipo de bienes), usando una estrategia de subsidios, entre ellos el de desempleo.
- Como legislador que crea la institucionalidad y las normas adecuadas al proceso de valorización.

Este tipo de intervención restringía la competencia o acceso de capitales privados en sectores estratégicos para las nuevas condiciones del capital y los nuevos productos, como el caso de las telecomunicaciones o los servicios básicos o industrias de punta. Limitaba la maximización de las ganancias o la obtención de ganancias extraordinarias por las políticas redistributivas del Estado, que tenía como fundamento una estrategia impositiva, que a través de impuestos a la renta, por ejemplo, podía redistribuir socialmente parte de la plusvalía obtenida por los capitalistas.

2.1.3 EL ESPACIO-TERRITORIO COMO SOPORTE FÍSICO DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

Ha sido común el análisis del fordismo, y aún del fordismo periférico, más ligado a la relación capital-trabajo y especialmente a la relación salarial o al modo de regulación y organización del trabajo al interior de la empresa, que a su relación con las transformaciones espaciales, a pesar de que ésta, en varios trabajos, como el caso de Lipietz o Hiernaux, entre otros, empieza a aparecer como variable a retomar.

Las corrientes de la geografía económica⁶ –como rama de la geografía humana– que toman fuerza a partir de 1960, son las que más aportes han hecho en este campo. Han logrado importantes avances, al hacer visible el territorio en su doble condición de soporte de actividades económicas (incluidos aquí variables en el ámbito de la cultura), pero lo más importante, la influencia que estas actividades económicas, una vez implantadas, ejercen sobre la organización del territorio (Méndez, 1997, pág. 5).

Esto es fundamental en el análisis territorial, pues el fordismo genera una gran concentración regional incitada fundamentalmente por los siguientes aspectos:

- La escala de la producción en masa que requiere mercados de gran envergadura.

6 “...Existe un acuerdo bastante generalizado en identificar la geografía económica con el estudio de las interrelaciones dialécticas existentes entre la actividad económica y el espacio, abordadas desde una doble perspectiva” (Méndez, 1997, pág. 5).

- La relación salarial que transforma al productor en consumidor.
- La base tecnológica electromecánica que requiere de grandes espacios para la producción.
- La organización del trabajo que requiere de una gran aglomeración de trabajadores para garantizar bajos costos para una producción en masa.
- La nación como escala territorial del modelo productivo o modelo de desarrollo, es el escenario donde adquiere sentido el Estado interventor keynesiano, en donde la consolidación del mercado interno y la estrategia redistributiva lo legitiman (al Estado) como institución por excelencia para la regulación del modelo de desarrollo.
- La ciudad como espacio de la concentración de la producción industrial, los servicios financieros, el comercio y como consecuencia gran polo de atracción de asentamientos humanos.

2.2 Referentes espaciales de la acumulación capitalista

2.2.1 LA NACIÓN

El *mercado interno* operó como el entorno más próximo para garantizar las condiciones de realización del capital, entendido éste (el mercado interno) como los límites territoriales de la nación como unidad espacial, que a su vez estableció desde el punto de vista económico político, las conexiones necesarias con lo que se llamaba “el resto del mundo”.

2.2.2 LA CIUDAD

La otra dimensión espacial fundamental para la reproducción del capital es la *ciudad*. Según Hiernaux “...la gran ciudad es el producto más acabado del fordismo, traducido a su dimensión espacial...”. La gran ciudad permite la integración de la población como agente productivo, pero además permite la extensión de la producción a la esfera de la reproducción, imprimiendo una lógica única a la vida social dominada así por la lógica fordista en todas sus esferas (Hiernaux, 1995, pág. 16).

La ciudad, como escenario de concentración de consumidores y de condiciones infraestructurales para la producción (economías de aglomeración), se convirtió en el territorio más inmediato para garantizar la demanda necesaria a un proceso de producción en masa.

En ésta, aparecen las áreas especializadas para el comercio, para la producción industrial, para la residencia e incluso para la recreación. La estructuración vial es definitiva para garantizar la fluidez y la circularidad (en última instancia la circulación del capital en todas sus expresiones). A su vez, la estructura vial es la garante de la expansión del consumo de automóviles como nuevo producto de la gran empresa fordista. Los barrios obreros también le dan una especial forma a la ciudad.

La ciudad es el espacio de concentración para crear economías de escala, es el nuevo espacio de proximidad. En el modelo fordista las ciudades internacionalizan su

producción a través de la nación, así ésta cumple un papel en la regulación de la expansión del capital transnacional, de tal modo que la internacionalización es la forma de expansión del capital en el fordismo mediado por el espacio nacional.

En el caso de América Latina, se presenta una exagerada concentración alrededor de la principal ciudad del país, aprovechando las economías de escala de la infraestructura existente (casos como el de Ciudad de México y en Colombia las cuatro principales ciudades). Para Hiernaux, la concentración territorial es una forma de acumulación, pero a su vez se expresará como factor de crisis.

2.2.3 LA EMPRESA

La empresa –escenario del proceso productivo en sí mismo– requería de grandes espacios que permitieran la operación de una banda de montaje a la que se articulaban un gran número de obreros, espacios de almacenamiento de materias primas y bodegas para el producto terminado. Estas características son las que han llevado a que este proceso se identifique como el período del gigantismo en la producción, que profundizó a su vez, las condiciones adecuadas de encuentro para la organización de los trabajadores en sindicatos.

2.3 Patrón de acumulación ford-taylorista y regulación estatal de las condiciones sociales

Podríamos decir que progreso, desarrollo, industria, empleo, salario, redistribución del ingreso, capacidad de demandar en el mercado y producción material, eran categorías ligadas al concepto de riqueza. Las naciones eran más o menos desarrolladas según el peso y composición de su sector industrial y del grado de diversificación y la proporción de bienes de capital producido en esta estructura. El pleno empleo, era una estrategia central para eslabonar el proceso de acumulación garantizando ingreso y, por tanto demanda de los productos manufacturados⁷.

Para frenar las condiciones de empobrecimiento de la población que no garantiza su supervivencia en las condiciones del mercado, el Estado intervenía con una política social universal, que creaba condiciones para que los sectores sin acceso al trabajo, o de bajos ingresos, pudieran tender a una media de condiciones de vida a nivel social. Se podría decir, que la filosofía era atacar la pobreza y no atender a los pobres en un sentido puro de la tendencia que se quería implementar.

7 El análisis del régimen de acumulación, que Lipietz define como “de acumulación intensiva”, plantea que la innovación fundamental de la posguerra consistió en “añadir al crecimiento de la productividad en el sector de bienes de consumo un aumento de igual peso en la capacidad de la demanda, es decir, un crecimiento sostenido del poder de compra, pronosticado y esperado globalmente, que alcanzara a todos los sectores de la población especialmente los asalariados”. (Lipietz, Leborgne, 1991) *Nuevas tecnologías y nuevas formas de regulación*, pág. 108). Ver también al respecto el siguiente planteamiento: “Posiblemente la mayor capacidad del modelo fordista fue la de imponer un pacto social, basado en una redistribución del excedente material, y en un uso diferenciado del espacio tiempo”. (Hiernaux, 1995, pág. 16).

Por ello, los indicadores de pobreza se ligaron al acceso de la población a condiciones que pudieran garantizar sus necesidades, o ingresos monetarios en el caso de la línea de pobreza. La intervención del Estado se sintió en el descenso permanente de la pobreza, medida por necesidades básicas insatisfechas (NBI). Para el caso de Colombia, de un 55.4% de la población con sus necesidades básicas insatisfechas en 1980, se pasó a un 26,1% en 1999 (Sarmiento A., 1999, pág 79), impacto importante como producto de la intervención del Estado, pero preocupante, en tanto todavía una cuarta parte de la población no resuelve su simple condición de ciudadano sobreviviente, y lo más complejo es que, es un indicador ya estancado –parece inelástico a la baja–, en tres años sólo pasó de 26,9% en 1997 al 26,1% que ya indicamos para 1999. Mientras tanto, el indicador de línea de pobreza continúa la escala ascendente que ha mantenido en los últimos cinco años, registrándose para 1999 un 60% de la población colombiana en esta condición.

El problema de los recursos naturales y el medio ambiente no se configuraba aún, en el ámbito de la acumulación capitalista, como un problema global de creación de riqueza o generación de pobreza. La necesidad de incrementar la producción, como condición de la maximización de las ganancias, no daba mucho espacio para preguntarse por la escasez de recursos y problemas ambientales generados. Es apenas en 1971, cuando aparece el primer informe sobre los límites del crecimiento, referido a esta reflexión sobre los impactos medioambientales del acelerado proceso de crecimiento económico, y se ubican algunas de las problemáticas que se veían venir como consecuencia de una estrategia de crecimiento industrial acelerado; la segunda versión de este informe en 1991, “Mas allá de los límites del crecimiento” (Meadows Donella, Meadows Dennis, Randers Jorgen, 1993) presenta como más cercana la posibilidad de un colapso jalonado por el crecimiento exponencial de la población y de la industria.

2.4 Posfordismo: ¿hacia una recuperación sincrónica del proceso de acumulación del capital?

Para mediados de la década del setenta, el panorama empieza a cambiar y la relación capital trabajo sufre transformaciones profundas, lo mismo que el carácter del Estado.

Todos los componentes del patrón de acumulación devienen en un modelo rígido. La organización del trabajo, las teorías administrativas de tipo vertical como las teorías X y Y, asociadas a la concepción taylorista del manejo del tiempo, que ajusta la fuerza de trabajo a una organización de tipo fijo; la producción en serie y en masa. Los gastos de capital variable asociados a la norma de consumo, la estabilidad laboral, el régimen de cesantías y seguridad social y la tecnología o inversión en capital constante que limita la rotación del capital por exigir grandes inversiones recuperadas en forma lenta, elevan de conjunto los costos de producción.

Estas rigideces se profundizan para el capital, por los requerimientos de grandes espacios para el proceso productivo, y la confluencia de grandes conglomerados de trabajadores en ellos, que crea mayores condiciones para la organización

de éstos y la presión por ser partícipes de una mayor parte del excedente generado en el proceso productivo. Todo como conjunto quiebra el proceso de acumulación capitalista y por tanto se rompe el modo de regulación que le daba fluidez al régimen de acumulación.

En la recomposición del modelo de regulación, las transnacionales se encargan de imponer los nuevos niveles de productividad en todos los países, obteniendo ganancias extraordinarias e imponiendo la necesidad de la adecuación por distintas vías, pues las demás empresas deben ir ajustando sus niveles de producción y calidad, a riesgo de ser incompetentes tanto a nivel local como global.

“En ciertas actividades se ha producido un cambio tecnológico que ha elevado la escala óptima de producción para ser rentable y poder financiar los elevados gastos en I+D, publicidad, etc., que ahora se necesitan, lo que ha obligado a ampliar los mercados. Es por ejemplo lo que Jarillo y Matínez Echezárraga... señalan en el caso de la fabricación de televisores: si en los años sesenta una fábrica eficiente producía 50.000 unidades al año, el desarrollo de la televisión en color y los circuitos integrados en los años setenta supuso una revolución que elevó la escala óptima a más de medio millón de televisores por año, lo que eliminó a muchos pequeños fabricantes nacionales en beneficio de una docena de grandes empresas que abastecen ahora el mercado mundial desde establecimientos situados en diversos países” (Méndez, 1997, pág. 132).

Por ello se combinan las adecuaciones tecnológicas con la flexibilidad en el capital variable. Así, es posible una generalización del nuevo patrón de acumulación sin una necesaria generalización de las nuevas tecnologías, a pesar de que su desarrollo sí es referente de ajuste en cuanto a la organización del trabajo.

Aquí, se presentan entonces fuertes transformaciones en la base tecnológica, con la microelectrónica que desplaza la base electromecánica del anterior patrón de acumulación, en la gestión del trabajo intra e interempresas, a nivel social, y en las mismas bases productivas en donde la relación empresa-territorio se transforma⁸.

8 *Las nuevas tecnologías.* La base tecnológica microelectrónica transforma el esquema anterior rompiendo la relación trabajador-máquina-espacio. Ahora, la continuidad del proceso productivo no está basada en la cadena de montaje estructurada a partir del concepto de obrero colectivo (conjunto de trabajadores que cooperan en el marco de una extrema división del trabajo para obtener un producto único), esta capacidad del obrero colectivo ha sido de nuevo trasladada a la máquina –maquinaria microelectrónica– que requiere para su operación pocos obreros calificados, que pueden operar el proceso en su conjunto sin parcelar las tareas desde el punto de vista humano. A su vez, desaparece la necesidad de grandes espacios para el proceso productivo –la gran fábrica– y se crean las condiciones para la descentralización de la producción. Así, la relocalización de algunas actividades en países dependientes, permite a los países desarrollados superar sus problemas de acumulación y valorización del capital.

La nueva división y organización del trabajo. El carácter polivalente del trabajador, impide la existencia de tiempos muertos y la posibilidad del tiempo libre en el trabajo. El trabajo entonces, se reduce a una relación de mercado entre clientes del mismo grupo, en donde el individuo productor se subordina a su cliente (quien le sigue a él) pero ninguno de ellos tiene propiedad, ni utilidades, ni fija los precios, ni puede vender a otro. El control de errores se

2.4.1 PRODUCCIÓN Y ESPACIO EN EL NUEVO PATRÓN DE ACUMULACIÓN

“El mayor reto de la política de fines del presente siglo, es cómo manejar las particiones territoriales tradicionales... mientras las lógicas que las sustentan obedecen a diversos grados de mundialización y de participación-exclusión en la misma” (Hiernaux, 1995).

Venimos de una configuración espacial en donde la escala territorial de la acumulación es el Estado Nación, pero en estrecha conexión con el resto del mundo. Y dentro del Estado Nación, las ciudades como núcleos vitales del proceso de acumulación valorización del capital, y dentro de la ciudad, una espacialidad especializada, y lo más importante, diferenciada por usos: vivienda, comercio, industria, etc.

Hoy, los significados y el entorno de las diferentes escalas del territorio han cambiado. Ahora, no tenemos el resto del mundo sino la aldea global, donde los desarrollos tecnológicos, las telecomunicaciones, la telemática en general, la posibilidad que abren las nuevas tecnologías de interconectarse a nivel global, defi-

(Continuación Nota 8)

realiza por computador, designando claramente la falla en su lugar y en su responsable. Este proceso permite, pues, recuperar la armonía del proceso de producción y establece una regulación que reduce los tiempos muertos que de nuevo empezaban a aparecer.

La antigua calificación del trabajo, también se hace obsoleta ante las nuevas tecnologías. La formación obrera adquiere una nueva connotación: no es ya la realización de un trabajo simple en un puesto fijo, sino la capacidad de realizar labores complejas. En la remuneración, se rompe también la antigua rigidez del régimen de cesantías, de la contratación a término indefinido y de la seguridad social; el mercado de trabajo se flexibiliza y la remuneración tiende a ser un salario integral que por lo general se iguala por lo bajo. De igual manera, la flexibilidad en la contratación conforma una amplia gama en la composición de los trabajadores de una empresa. Un grupo de trabajadores fijos o base para la producción, está acompañado de una amplia gama de formas de contratación: a término fijo, temporales, contratistas, etc. La variedad en los modos de contratación nutre la polivalencia, pues la calificación y la capacitación se enriquecen por el efecto de la rotación. Ello ocurre tanto, que el mismo Ejército de reserva cambia de características: la ausencia de estabilidad en el mercado de trabajo hace del Ejército de reserva un conjunto de trabajadores con algún nivel de calificación y con un alto grado de polivalencia. El empleo, entonces, al igual que el desempleo, se vuelve rotativo.

La descentralización industrial. Hay un fenómeno importante en la configuración de la nueva relación salarial y el nuevo patrón de acumulación: la descentralización industrial, que saca partes del proceso productivo, que antes se realizaba totalmente en la factoría, para llevarlas a cabo por fuera, en otras empresas o a domicilio. Aquí, no importa que las filiales sean creadas por la empresa matriz (bajo diversas formas jurídicas), que se contrate con otras la realización de partes del proceso productivo (donde la una le suministra a la otra materia prima o líneas completas de producción), que se utilicen contratistas, etc. En realidad, lo significativo es que se subdivide el proceso productivo, se especializa a unas empresas en determinadas partes del proceso y se hace rentable cada una de sus partes y no sólo el proceso global de elaboración de un determinado producto. Esta descentralización, ha permitido reducir la inversión de cada capitalista en capital fijo, trasladando ésta a costo y riesgo de otros capitalistas individuales y otra parte a los trabajadores, para poder así adaptarse a los cambios de oferta y demanda y posibilitar una mayor diversificación de la producción. En *Reconversión industrial y sus efectos sobre los trabajadores en Colombia*. María Soledad Betancur., 1995, IPC.

nen en parte el nuevo tiempo socialmente necesario para la producción y el intercambio; es un poco la dimensión del justo a tiempo, en donde espacio y tiempo deben confluír a un mecanismo de mercado perfeccionado. Las políticas impuestas por los reguladores globales, desde el enfoque neoliberal, buscan reducir las barreras construidas por los Estados nacionales, tanto en el ámbito político como administrativo, rompiendo en parte la mediación entre la ciudad y el país para generar articulaciones globales directas.

En el caso de los espacios supranacionales, como los bloques económicos, se expresa una tendencia de resistencia a la de globalización total desde un esquema librecambista de tipo puro.

Ahora, la dimensión, tanto espacial como de significado de estos territorios, se complejiza. Aparece la dimensión de lo local, el resto del mundo como una gran aldea compacta y a la vez flexible, virtual, cercana, con una dimensión próxima⁹.

De otro lado, las regiones al interior de los países, o la micro regionalización, y las ciudades expandidas por la conurbación y la macro regionalización, como expresión de la necesidad de alianzas estables para enfrentar la competencia supra y transnacional, o los bloques económicos como expresión del neoproteccionismo que de alguna manera expresa las actuales tendencias de la globalización, pero que a su vez le pone límites.

Asimismo, desde la dimensión económica, aparece la meso economía, como una categoría referencial que transgrede en parte los tradicionales análisis de la micro y de la macro, entendida como empresa por un lado y país por el otro. En la meso economía, se encuentra implícita la noción de nuevos espacios y relacionamiento de cadenas productivas, como redes que se configuran en espacios productivos.

Aquí, la empresa como unidad independiente deja de tener significado, la división del trabajo intraempresa es más ya un sentido de especialización territorial a nivel global, de subcontratación o de otro tipo de referencias que pierden como centro el análisis intraempresa. Las cadenas productivas, redes empresariales y *clusters* redimensionan el rol de la gran empresa, y expresan la complejidad del proceso productivo descentralizado y, a su vez, representan la condición de globalidad en la nueva división internacional del trabajo en el periodo posfordista, conectando y desconectando territorios según los intereses del gran capital y la potencialidad de los territorios, sea por su condición de reducir costos laborales, o para darle soporte tecnológico y de incorporación de valor agregado, basado en conocimiento, a la producción a nivel global.

La cadena de montaje de la empresa electromecánica es ahora, no una cadena, sino una red flexible de articulación entre nodos de información para un sistema de línea continua, que se comporta a manera de diáspora productiva global. Es un encadenamiento disperso en el espacio pero continuo en el tiempo, de tal

9 "...La posibilidad de la simultaneidad en el espacio es la que permite que la internacionalización se transforme en mundialización, en globalización. La internacionalización implica sucesión en el espacio y en el tiempo; la mundialización reconoce el principio de la simultaneidad". (Hiernaux, 1995, pág. 17).

manera que las nociones de tiempo y espacio confluyen¹⁰ para darle fluidez al proceso y liberarlo de la tradicional rigidez de la producción fordista.

Así, la organización del trabajo también está en el orden de lo territorial, maquilas, zonas francas, contratistas, subcontratistas, franquicia, etc. El espacio de lo virtual resignifica todo este concepto de red, de empresa, y por supuesto, de organización del trabajo. Como afirma Méndez:

“Los estudios de carácter geográfico, interesados en analizar la estructura ocupacional de los territorios y su diferente evolución, pueden aportar algo más que un simple componente descriptivo a estos debates al incorporar la lógica subyacente a esta nueva división espacial del trabajo que no sólo redistribuye los empleos existentes, sino también su calidad en función de las crecientes posibilidades para fragmentar espacialmente las cadenas productivas. Las ocupaciones muestran, en consecuencia, un dinamismo muy desigual en función de las características de cada territorio... (Méndez, 1997, pág. 244).

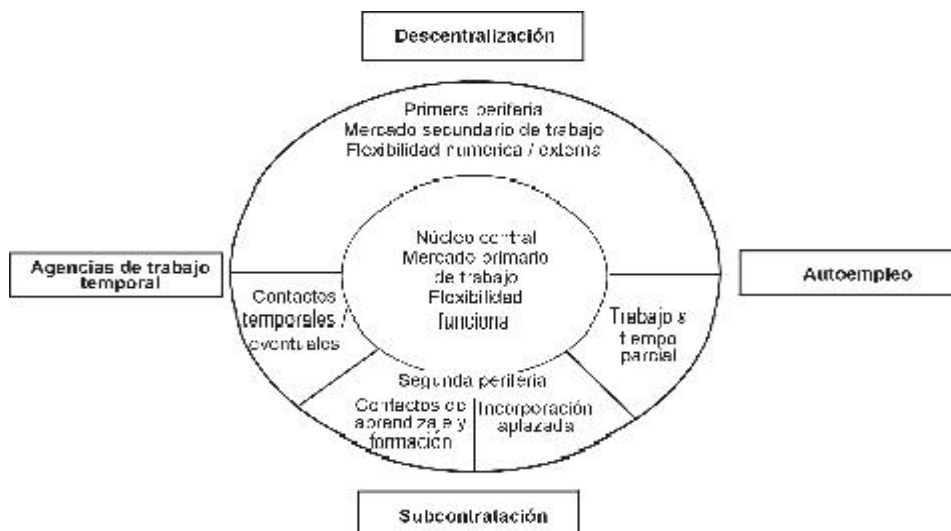
Alrededor de estas nuevas realidades, se expresa un debate entre una corriente que considera el modelo de especialización flexible, como única alternativa a la crisis del modelo fordista, que se ajusta a los intereses de las grandes corporaciones transnacionales y se ha concretado en ajustes a las legislaciones laborales que tienen como fundamento la desregulación laboral y, por tanto, la estructuración de un mercado de trabajo regido por las leyes del mercado, en donde desaparece la actuación del Estado y de los sindicatos como actores claves en la negociación de condiciones para impedir la precarización del mercado de trabajo. Desde una perspectiva crítica, otras corrientes ven en estas tendencias una estrategia de ajuste, en función de abaratar costos y reducir riesgos empresariales constituyéndose así a nivel global una dualización ocupacional. A los países regiones y ciudades que representan lo que algunos podrían definir como regiones ganadoras les corresponde el núcleo central de trabajadores con altos niveles educativos y altos ingresos, mientras a las regiones que no se logran conectar a la globalización vía conocimiento y grandes desarrollos tecnológicos, les corresponde los trabajos asociados a los procesos de subcontratación, maquila, autoempleo, con un fuerte componente de precariedad e inestabilidad.

Continuando con nuestro análisis, podríamos mencionar algunas de las nuevas dimensiones productivas que redimensionan la noción de territorio, además de la ya planteada de aldea global:

- La constitución de bloques económicos en América, Asia y Europa, cada uno con configuraciones, tendencias y relaciones diferenciadas, pero todas ligadas a las nuevas estrategias territoriales para sortear las nuevas tendencias de la competencia global.
- El surgimiento de subregiones, que se enfrentan tanto al contexto global como a los propios bloques regionales, creando un entramado de diferentes escalas

10 “El manejo del espacio-tiempo es, en nuestra opinión, una de las claves para entender el posfordismo...” (Hiernaux, 1995, pág. 17).

ESTRUCTURA DEL MERCADO DE TRABAJO EN CONDICIONES
DE ACUMULACIÓN FLEXIBLE



Fuente: Adoptado de D. Harvey, 1990. Tomado de Méndez, pág. 250.

territoriales que se disputan su condición de territorio en la globalización. Lo más cercano a nuestro objeto de estudio, son las tensiones que se generan entre las pretensiones del ALCA (Asociación de Libre Comercio para las Américas) como estrategia, especialmente de los Estados Unidos, de ampliación y control de mercados para soportar la competencia global y las tensiones entre el ALCA y los bloques subregionales –como el caso de Mercosur– o el grupo de países del Caribe. Cada uno vive sus propias tensiones con estos procesos expansivos, fundados en la estrategia de la iniciativa para las Américas y que se inscriben dentro de los actuales esquemas de competencia administrada –no libre como se nos vende–, desde los grandes poderes económicos a nivel global (Albuquerque, 1996).

- Las ciudades globales, espacios que representan el poder económico y tecnológico en la nueva condición de globalidad, espacios de alta conectividad a la globalización y soporte de las actividades de servicios avanzados y basados en conocimiento. Entre las más destacadas se encuentran Tokio, Nueva York y Londres.
- Las grandes ciudades que a diferentes niveles, se quieren convertir en ciudades nodo de la globalización que se ha expandido, conformando las llamadas áreas metropolitanas, se han hibridado, han perdido sus fronteras, han creado a su interior su propia periferia productiva para bienes intensivos en mano de obra o productos más vanales. La reducción del tamaño de las empresas ha

devenido en una expansión de los procesos productivos en todo el tramado urbano. De un lado, por la descentralización productiva propia del cambio en el nuevo patrón de acumulación, que en muchos casos fluye como *desconcentración concentrada*¹¹ (Cuervo y González, 1997), y de otro, por sus efectos devastadores sobre el empleo, que obliga a los ciudadanos a enfrentarse a diversos procesos productivos, desde el autoempleo, hasta las pequeñas empresas vendedoras de servicios productivos, las empresas asociativas, las micro, las famiempresas, las maquiladoras, el reciclaje, etc. Aquí, el concepto de informalidad, ligado a las transformaciones productivas, tendrá también su correspondiente expresión desde el punto de vista espacial, como el caso de la apropiación de sectores no destinados a la producción como el espacio público, al menos de ciudades latinoamericanas. Así, mirar el actual tejido urbano, pasa por leer las dinámicas de la producción y del trabajo, y puede ser una manera de comprender la ciudad de hoy.

- Las áreas industriales en declive, son territorios de antigua tradición industrial (en el sentido de soportar la base empresarial propia del periodo fordista) que no lograron reconvertirse, y que presentan importantes retrocesos en su actividad industrial, y se expresa en fuertes caídas en el empleo industrial y en el cierre de establecimientos y empresas industriales y/o crisis de los sectores en que se habían especializado, y que hoy no representan los desarrollos de punta en el posfordismo¹².
- Sistemas productivos locales de pequeñas empresas: regiones configuradas como el caso de la tercera Italia, modelo en donde en la base productiva está el territorio, con una connotación altamente flexible. Los actores centrales son pequeños empresarios en una especie de esquema de *coopetencia* (cooperación con competencia). Dentro de las características que garantizan la flexibilidad del sistema en el área, se habla de: "...existencia de una importante renovación de las empresas en el mercado, que se acompaña de tasas elevadas de natalidad y mortalidad de las empresas, y el nacimiento de un nuevo empresariado. La misma capacidad de emprender y organizar es extremadamente flexible y reciclable: si un empresario quiebra no sale del circuito social, sino que por medio de una oportuna reconversión, entra en una nueva sociedad..."¹³. Es una relación entre

11 Término que alude a la metropolización de las actividades productivas (ver Cuervo y González, 1997).

12 "Dos tipos de razones convergen para justificar esa situación: por una parte, padecen una evidente *obsolescencia productiva*, resultado de su excesiva especialización en sectores tradicionales hoy en retroceso ante la reducción de su demanda o la competencia de empresas situadas en nuevos países industriales con menores costes (siderurgia, textil-confec-ción...)" (Méndez, 1997, pág. 309).

13 Garafoli, Giovachino. *Los sistemas de pequeñas empresas: un caso paradigmático de desarrollo endógeno*. En la caracterización de este modelo, vale la pena reflexionar qué implicación tiene hablar de modelo de desarrollo, basado en una lectura más desde el territorio que de la empresa, y de otro lado, cuál es la característica del sujeto trabajador que, o está disperso, o se confunde en casos con el pequeño empresariado basado en una relación capital trabajo, fundada en una particular articulación entre lo global y lo local.

transnacionales y pequeñas empresas subcontratistas que pudieron avanzar desde una estrategia neotaylorista (“área de especialización productiva”) a “sistemas productivos locales”, llegando a constituirse en un “área sistema”, que se base en el territorio; Por ello, es tan importante el consenso social y la estrecha relación con el sistema institucional, que implicaría un gobierno local con proyecto de desarrollo para el territorio en cuestión.

- Esta especie de circuitos mundiales de producción dejan de lado a regiones enteras en el mundo, a países enteros, a los que en muchos casos, establecen relaciones subordinadas en el proceso productivo, como el caso de la maquila, que se convierte en un flujo de ingresos hacia esas zonas no incluidas por la globalización, es un capital sin patria, articulándose a través de distintos modelos productivos en distintos entornos territoriales.

Por último, se podría afirmar que el territorio, en las nuevas condiciones de expansión del sistema capitalista, es un componente fundamental de su recomposición.

2.5 Territorio y riqueza (o pobreza) en las nuevas condiciones de producción globalizada

Como ya se dijo, la industrialización desde el punto de vista productivo, el pleno empleo como estrategia de eslabonamiento de la cadena de acumulación valorización ligada a los mercados internos, y el Estado con una política redistributiva e intervencionista, que en los países más desarrollados se dio en llamar Estado de Bienestar, le dieron forma a una especie de estatus social basado en el trabajo, esto es “trabajos” bien remunerados que permitían un nivel de vida media, tanto al trabajador como a su núcleo de familia básico. Las imperfecciones del mercado de trabajo, tanto desde el punto de vista de la generación de empleo como de la generación de ingreso, tendían a ser resueltas por el Estado con una estrategia de redistribución del ingreso. Esto desde el punto de vista de la relación capital trabajo (esta misma relación es además considerada como una de las innovaciones claves del régimen de acumulación fordista, Lipietz y Leborgn, 1991).

Desde el punto de vista de la sociedad territorialmente significada, el desarrollo industrial de punta y la gradación de inversión en ciencia y tecnología para algunos países, y para otros la posesión y explotación de recursos naturales como el petróleo (para el caso árabe), marcaron la pauta de la riqueza de las naciones. Todo esto se medía en crecimiento de producto interno bruto, producto industrial y diversificación e ingreso *per cápita*, como instrumentos de comparación internacional.

En el periodo posfordista, la lógica del capital trastoca la valoración de estos factores. La desindustrialización se convierte en un factor de desarrollo y riqueza, siempre y cuando esté acompañada de una incursión en la prestación de servicios especializados, basados en tecnología de punta y en producción y control de conocimiento e información, como fundamento del actual periodo de acumulación capitalista, por ello, parte de las tradicionales regiones industriales entran en de-

clive y se convierten en espacios “fabriles envejecidos”, a la vez que surgen nuevas regiones con poder y capacidad de gestión de la riqueza, que rompen con los estándares tradicionales.

Obviamente en este proceso, el sujeto trabajador que representaba el estatus del ciudadano de tipo medio en términos económicos, queda excluido del escenario que le permitía esta condición: la fábrica. El desempleo se convierte entonces en una fuente de pobreza secular, que revive las tradicionales teorías de la Cepal sobre el “círculo vicioso de la pobreza” y se empieza a configurar una amplia capa de excluidos, tanto del sistema social por los cambios en el Estado, como del sistema productivo por los cambios estructurales del modelo de producción.

Aquí, el modo neoliberal de globalización, es el fundamento de la interacción permanente entre globalización y exclusión, tanto en el ámbito de lo territorial, como de lo social y lo personal.

El concepto de Beck de “sociedad de riesgo”, parece bastante sugestivo para intentar aprehender las actuales transformaciones sociales ligadas a los nuevos requerimientos de la acumulación de capital, a la reconversión industrial, y la nueva noción de unidad de producción. La tesis central de Beck es la siguiente:

“Somos testigos oculares –sujeto y objeto al mismo tiempo– de una ruptura dentro de la modernidad, la cual se desprende de (los contornos de) la sociedad industrial clásica y se plasma en una nueva figura, a la que daremos aquí el nombre de ‘sociedad (industrial) de riesgo’ (Beck, 1996).

La globalización y la lógica del mercado ponen en riesgo a todos los actores sociales y económicos, al enfrentarlos a una supervivencia sin futuro asegurado; el riesgo convoca a la competencia desenfrenada para buscar puertos más seguros y desplazar a los competidores que nos lo imponen; así compiten los individuos, las empresas, las ciudades y los países para posicionarse en algún lugar de la sociedad o del planeta.

La apertura económica pone en riesgo la posibilidad de autodeterminación de las naciones, obligadas a abrir sus fronteras, sin ninguna contraprestación, más allá de inscribirse a las leyes del mercado, de ser competitivas; este riesgo se convierte en amenaza, ante la ausencia de un proyecto político nacional que lo inscriba en condiciones distintas en el escenario de competencia global.

Ante estos riesgos, las ciudades buscan conectarse de manera directa al mercado internacional, vendiendo su imagen, reconvirtiendo su tradición productiva, y aun más, transformando su tejido urbano-espacial para adecuarse al concepto de mercado que exige la venta de la ciudad. Se han generado así, importantes transformaciones en el mercado de trabajo de las ciudades. Según los conceptos de Castells y otros, se empieza a hablar de la ciudad dual, en donde aparecen una suerte de mercados de trabajos paralelos, no formales, que se expanden como consecuencia de las transformaciones de la anterior relación capital-trabajo.

Ello explica cómo en los marcos de las actuales características de la relación capital-trabajo, la flexibilización del capital tiende a informalizar al trabajador, incluso al de la moderna empresa capitalista (bajos salarios, contratos flexibles y sin garantías de organización, etc.). Aquí, desde reflexiones en el ámbito latinoamericano, vale la pena retomar planteamientos como los de Juan Pablo Pérez, quien propone una reconceptualización o relectura de la informalidad, en el marco de lo que él denomina las “dos caras de un mismo proceso”: globalización o exclusión, hecho que exige la construcción de escenarios: uno primero, de exclusión del modelo de acumulación (la informalidad de subsistencia), uno segundo, ligado al sector de transables gestado dentro del ámbito de la globalización; y uno tercero, y más promisorio, ligado a lo que él denomina la “aglomeración de pequeñas empresas dinámicas”¹⁴. Este aspecto será de desarrollo posterior por la importancia que tiene, en especial para diversas realidades latinoamericanas.

2.6 El medio ambiente y los límites del crecimiento: otro ámbito de reflexión

La tierra como el gran territorio donde operan y se retroalimentan los procesos productivos a diferentes escalas, es el escenario más explícito de globalización, en donde población y producción son variables exponenciales que generan un deterioro riesgoso para la sostenibilidad del planeta. El uso indiscriminado y acelerado de recursos naturales, acompañado de un crecimiento vertiginoso del vertimiento de desechos, ha ido haciendo limitada la disposición de recursos como el caso del agua, y aun el aire, en las zonas del mundo de más alta contaminación.

Este proceso de agotamiento de la disponibilidad de recursos naturales y materias primas, especialmente en los países de más alto desarrollo industrial, hace de territorios como el de América Latina, espacios de disputa de diferentes actores, especialmente de transnacionales y grandes grupos económicos regionales, que basan en ellos, algunos de sus escenarios referidos para la acumulación de capital.

A su vez, la conciencia de estos límites ha generado cambios en los procesos de gestión mundial de la producción, convirtiendo el medio ambiente en uno de los nuevos factores a tener en cuenta para la localización de actividades productivas, especialmente desde los costos que se generan por los controles ambientales que se imponen, tanto a nivel global como a nivel local.

En términos generales, la dimensión ambiental es hoy un componente imprescindible para leer las transformaciones territoriales y los factores que determinan la riqueza y/o pobreza de un territorio determinado. Estos son aspectos que quedan apenas indicados para ser desarrollados posteriormente, al menos desde el punto de vista teórico, pues la investigación no tiene un diseño de trabajo de campo que pueda dar cuenta de esta variable de manera profunda.

14 Al respecto ver: Pérez, Juan Pablo. ‘Globalización y neoinformalidad en América Latina En: revista *Nueva Sociedad* No.135.

2.7 Algunas características propias de la región latinoamericana

2.7.1 SU ARTICULACIÓN AL CONTEXTO GLOBAL EN EL PERIODO FORDISTA

El modelo de sustitución de importaciones, pretendió garantizar la incorporación de elementos básicos del modelo fordista, que por nuestros problemas de desarrollo estructural, como el caso del gran atraso tecnológico, se combinó de manera clara con aspectos del taylorismo y que algunos han dado en llamar el “fordismo periférico”.

En la segunda mitad de los años setenta, sin que aún se hubiera transitado lo suficiente por este modelo sustitutivo, se reciben los impactos de la crisis capitalista mundial, que empieza a sentirse en la región más a fines de los años setenta y principios de los ochenta.

Los años ochenta, según la Cepal, la década perdida para América Latina, se desarrolló como período del ajuste estructural, en donde la deuda externa fue el eslabón que garantizó la sincronía de los cambios en el conjunto de países, y en donde los requerimientos para un proceso de acumulación a escala mundial, dirigido por las transnacionales, ha transformado la forma particular en que estas economías se articulan a los circuitos económicos mundiales.

En este sentido, las industrias que se consolidaron en América Latina, comportaron características ligadas al patrón de acumulación dominante: tecnología electromecánica, aunque no fuera propiamente de punta, división del trabajo al extremo, tareas simples, una gestión del trabajo basada en una estrategia vertical y una división del trabajo al extremo; ajustes a la composición de los salarios y un Estado, que aunque no propiamente de bienestar, sí intervenía de manera directa en la economía.

El primer impacto global de esta crisis, que se expresó con mayor fuerza en los países de mayor industrialización como México y Brasil, fue la crisis de pagos de una región que basó su crecimiento en recursos financieros a través del endeudamiento externo, como contrapartida o estrategia del sector financiero internacional para colocar los excedentes financieros generados por países petroleros, a raíz de la crisis petrolera de 1973.

Esta relación de espiral, entre crisis económica e incapacidad de pagar la deuda externa, operó como detonante de la ruptura definitiva del modelo de sustitución de importaciones impulsado por la Cepal, y a la vez, como la clave a través de la cual se impuso de manera generalizada, una nueva forma de articular estas economías a los requerimientos del actual modelo de acumulación mundial, que algunos han llamado las “medidas de ajuste estructural”.

En este contexto de crisis, que para América Latina algunos han denominado la “ruptura de los sistemas productivos nacionales”, la escisión de las viejas conexiones al modelo de acumulación fordista, generan una situación caótica tanto en los espacios nacionales como en las regiones de mayor incidencia en el desarrollo industrial de los países.

Los fenómenos relacionados con la pobreza y la riqueza, estarán estrechamente ligados a la vocación productiva de las diferentes regiones y el rol que

cumplen en el sistema a nivel global, las consecuencias de la relación globalización exclusión, la capacidad de generar procesos de desarrollo local que se inserten a su vez a la economía global, la profundización de fenómenos como la economía informal u otras formas de informalidad, los fenómenos de reconversión productiva ya descritos, la subcontratación y la maquila.

A su vez, los problemas ligados al medio ambiente, en parte tendrán que ver con los impactos que viene sufriendo la región por la disputa de recursos naturales escasos, o por la pérdida de importancia de regiones enteras frente al mundo, por la crisis de la tradición productiva que habían desarrollado en el periodo pasado como es el caso de las regiones mineras, que han vivido el impacto del desarrollo de nuevos materiales.

Desde el punto de vista territorial, sólo para mencionar uno de los aspectos más relevantes, están los impactos de los procesos de maquila en varias regiones, en donde se destacan por su magnitud México y Centroamérica, por los impactos de transformación espacial y productiva que éstos han generado. En este caso, juegan muchas de las variables de análisis como el territorio, la pobreza y la riqueza.

2.8 El neotaylorismo: una estrategia de crecimiento regional muy costosa para el desarrollo social en América Latina

Si en el periodo del fordismo, la estrategia para Latinoamérica se fundó en una apuesta de sustitución de importaciones, en la era de la globalización o el posfordismo, la estrategia de desarrollo industrial en muchas regiones de América Latina, las ha convertido en territorios donde la mayor ventaja comparativa se basa en bajos costos laborales; operan así, como plataformas de exportación para las multinacionales y poder lograr competir a bajos costos en el mercado internacional, sin que el territorio se beneficie en la aplicación y desarrollo de esta estrategia. El caso más analizado en las dos décadas anteriores ha sido el de México, con la experiencia de sus zonas de maquila en la frontera norte con los Estados Unidos y profundizada en el marco del tratado de libre comercio Canadá, México, Estados Unidos, más conocido como Nafta. Las mayores consecuencias a nivel nacional para este país, han sido la progresiva caída de los salarios, el aumento consecuente en los niveles de pobreza, el profundo deterioro ambiental y la profundización de la pérdida de autonomía política y productiva, cuando la propiedad de las mayores empresas maquiladoras corresponde en una proporción mayoritaria a capitales extranjeros.

Esta estrategia, a partir de 1990, viene copando de manera definitiva el crecimiento industrial en la región centroamericana¹⁵. En Honduras, por ejemplo, la

15 La información presentada en este apartado y específicamente la que aparece referida a la actividad maquiladora en Centroamérica, es tomada de la investigación "La industria de la maquila en Centroamérica. Informe para el seminario subregional de empleadores de Centroamérica y República Dominicana. Guatemala, 21, 22 de abril de 1997. Organización Internacional del Trabajo. ACT/EMP Publicaciones.

participación de la maquila en el producto bruto industrial, pasó de representar el 7,6% en 1990 a un 21,6% en 1995; si observamos el comportamiento, sólo del crecimiento del producto industrial de maquila, éste crece en 320%, comparando el año 1990/1995, mientras el producto industrial bruto total crece en 48%; en cuanto a empleos generados para el mismo período éstos pasan de ser en 1990, 17.500 a 76.423 en 1996. En Costa Rica, el valor agregado de la maquila pasa del 10,2% en 1990 al 15,6% en 1995. Veamos las siguientes estadísticas:

Tabla 3
MAQUILA EN PAÍSES CENTROAMERICANOS
RELACIONES ENTRE EL VALOR AGREGADO POR LA MAQUILA
Y EL PRODUCTO INTERNO BRUTO INDUSTRIAL
(millones de dólares y porcentajes)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
COSTA RICA							
Valor agregado maquila	112.3	133.8	166.7	195.4	209.3	268.1	265.2
PIB industrial	1,100.5	1,122.8	1,380.0	1,448.2	1,543.3	1,721.3	n.d.
Participación	10,2%	11,9%	12,1%	13,5%	13,6%	15,6%	n.d.
EL SALVADOR							
Valor agregado maquila	22.0	24.9	42.2	70.1	108.4	173.6	213.6
PIB industrial	995.7	1,173.3	1,405.4	1,553.7	1,786.0	2,034.7	2,272.9
Participación	2,2%	2,1%	3,0%	4,5%	6,1%	8,5%	9,4%
GUATEMALA							
Valor agregado maquila	38.9	68.3	96.2	105.5	118.7	175.0	n.d.
PIB industrial	1,142.9	1,408.8	1,533.0	1,636.1	1,896.1	2,065.3	n.d.
Participación	3,4%	4,8%	6,3%	6,4%	6,3%	8,5%	n.d.
HONDURAS							
Valor agregado maquila	31.6	34.4	61.5	81.9	96.9	132.6	n.d.
PIB industrial	413.4	444.8	515.2	534.2	508.2	613.1	636.6
Participación	7,6%	7,7%	11,9%	15,3%	19,1%	21,6%	n.d.
NICARAGUA							
Valor agregado maquila	-	-	2.9	6.1	11.8	27.4	53.1
PIB industrial	263.7	298.8	306.4	306.5	306.3	312.1	309.5
Participación	0,0%	0,0%	0,9%	2,0%	3,9%	8,8%	17,2%

Fuentes: Cuadro I-8 para el valor agregado por la maquila y Sieca para los PIB industriales. OIT, ACT/EMP Publicaciones.

Las razones que se han explicitado para fomentar la localización de estas empresas en la región son como dijimos, los bajos salarios.

“Una cantidad de empresas de los Estados Unidos recurren al ensamblaje en el exterior para reducir los costos de la manufactura a efectos de mantener su competitividad frente a sus principales rivales, tanto extranjeros como domésticos.

Al preservar la participación de mercado de Estados Unidos y mejorar la competitividad precio de las exportaciones estadounidenses, beneficiándose del ensamblaje a bajo costo, las compañías son capaces de retener altos niveles de producción y empleo dentro del país, que de otra manera no serían posibles“ (Usitc 1996:1-1. Citado por OIT, ACT/EMP Publicaciones, 1997).

“Un informe de *Fruit of the Loom* estableció que en 1994, la compañía ahorró un 5 por ciento sobre el costo de los productos al ensamblar afuera. Esto representó alrededor de \$35 millones (de dólares) (Usitc 1996:5-3). Este cálculo *grosso modo* es compatible con las cifras de nuestras estimaciones anteriores, considerando que la firma se refiere al ahorro sobre los costos totales de producción. Lo más interesante es que el *Informe Anual* a los accionistas de *Fruit of the Loom* (1995) establece que las ganancias en el año fiscal de 1994 fueron de 60 millones de dólares. En otras palabras, la maquila representó más de la mitad de las ganancias en ese año”. OIT. ACT/EMP Publicaciones, 1997).

De otro lado, la región no se benefició del encadenamiento productivo con otros sectores, pues el origen de las materias primas está por fuera de su territorio, entre el 93 y el 95% de las materias primas, en el caso de Costa Rica, El Salvador y Guatemala, provienen de Estados Unidos, o de otros países, como en el caso de Guatemala (OIT, ACT/EMP Publicaciones, 1997).

Si bien en algunos sectores, por mucho tiempo, este tema de la maquila se ha tratado como un tema tabú para evadir costos políticos y económicos, hoy incluso en nuestro país, empieza a ser reconocido que por lo menos el sector de las confecciones opera bajo la forma de maquila, y las negociaciones actuales en torno al APTA tienden a profundizar esta estrategia.

2.9 Colombia, Medellín y el Área Metropolitana: una primera aproximación

2.9.1 EL CONTEXTO NACIONAL ¹⁶

La reconversión industrial transforma la esfera productiva y el mundo del trabajo, generando sus efectos más importantes sobre la composición y características de los trabajadores y, por tanto, sobre sus condiciones y proyecto de vida, pero sin transformar la dependencia tecnológica¹⁷ y económica de los centros de poder a nivel mundial.

16 Las notas al respecto, las retoma del trabajo de investigación, “La reconversión industrial en Colombia y sus efectos sobre los trabajadores”. María Soledad Betancur B., 1995, Medellín, IPC.

17 Los cambios en la base estructural –en el caso de la tecnología– no fundan procesos de innovación en cuanto a la creación de nuevas unidades de producción: se dan apenas algunos casos aislados de creación de nuevas plantas, con tecnología avanzada para la implementación de nuevos productos (es el caso de “Peldar”, por ejemplo); esos cambios tampoco se traducen en una dimensión jalonadora de la actual evolución en los procesos productivos; se le suma a lo anterior, la dependencia tecnológica que tiende a ser profundizada con la generalización de mecanismos como el *leasing*, que tiende a transformar el

En este sentido, no hay un plan para el desarrollo de nuevos sectores, sino una recomposición de los tradicionales. Nuestro proceso de reconversión es más bien un proceso de adaptación de la industria al mercado internacional. Nos volvemos, pues, compradores de nueva tecnología, dinamizadores del mercado internacional, pero no de la industria a nivel nacional. El esfuerzo del Estado se centra en preparar las condiciones al capital transnacional, para que circule con mayor fluidez y con menos trabas.¹⁸ No hay un proyecto industrializador de corte nacional, pero se da una adecuación de la regulación a nivel nacional en función de los intereses del capital transnacional.

Esto nos lleva a afirmar que, si bien el referente social de acumulación está dado por la explotación intensiva de la fuerza de trabajo, a través de los incrementos de la productividad de éste, sobre todo en lo que se denomina el sector moderno de la economía (o sector formal), hay un efecto un poco contradictorio en cuanto al modelo de acumulación, y es la expresión de procesos importantes de explotación extensiva de la fuerza de trabajo que se observan en el llamado sector informal de la economía, microempresas, famiempresas, maquilas, etc.¹⁹.

Todos estos fenómenos han empeorado las condiciones de vida de un grupo importante de pobladores afectados especialmente por el desempleo, los bajos ingresos y la inestabilidad en el trabajo.

2.9.2 MEDELLÍN Y EL ÁREA METROPOLITANA

Medellín, segunda ciudad en importancia de Colombia, no escapó a esta tendencia del patrón de acumulación dominante y se consolidó como una de las ciudades de mayor desarrollo industrial en el país, al lado de algunas de las ciudades del Área Metropolitana del Valle de Aburrá como el caso de Itagüí y Bello. Allí, se asentaron industrias del sector textil, metalmecánico, automotriz, siderúrgico, alimentos, etc., que en los marcos de un relativo atraso tecnológico, garantizaron la dinámica económica de la región y una importante generación de empleo industrial en el contexto de una relación capital trabajo de carácter ford-taylorista.

La recesión económica mundial de principios de los años ochenta, afectó de manera clara toda la economía colombiana y en particular el sector industrial. La primera mitad de la década de los ochenta, se caracterizó por cierre de empresas y crisis del sector en general, acompañado de una importante expulsión de trabajadores del sector industrial, que para el caso de Medellín, representó niveles de desempleo abierto de alrededor del 20% de la población económicamente activa.

(Continuación Nota 17)

capital fijo en una nueva esfera de capital circulante, en donde el sector financiero cumple un rol central. Esta problemática se ahonda con la ausencia de una política y presupuesto para investigación, en lo que ni la inversión extranjera juega un papel dinamizador.

18 Este proceso ha dado como resultado la desaparición, no sólo de empresas, sino de sectores completos de la industria, como es el caso de la producción fosforera y se le ha abierto el paso a empresas transnacionales.

19 Como se dijo, ello tiene implicaciones bastante nocivas para la población trabajadora, con su correspondiente efecto global social.

Estas transformaciones han tenido un impacto que se presenta como un proceso de desindustrialización, que se puede ver en la ciudad de Medellín, en donde la tendencia es cambiar su función de ciudad predominantemente industrial, a una ciudad vendedora de servicios de salud, financieros y de turismo; es esta la estrategia que conformaría la plataforma competitiva de la ciudad. Para lograrlo, se vienen discutiendo propuestas de reordenamiento urbano, como el estatuto de usos del suelo, que se proyecta como una estrategia de recuperación de la renta del suelo subutilizada y que implica una transformación de los roles que se han asignado a ciertos espacios, por las dinámicas propias que estos procesos han incorporado en la dinámica de la ciudad. A este proceso, se sumarán los impactos que tenga el Plan de Ordenamiento Territorial que se viene elaborando para la ciudad y demás municipios Área Metropolitana en el marco de la Ley 388 de Ordenamiento Territorial.

2.9.3 ALGUNOS IMPACTOS DEL PROCESO A NIVEL LOCAL

“...No es posible construir una región sin una base productiva y tejido empresarial eficientemente articulados...” (Alburquerque, 1996, pág. 169).

El modelo de industrialización de Medellín, se ha basado fundamentalmente en bienes de consumo relativamente tradicionales como textiles, bebidas, alimentos, materiales de construcción, etc., y algunos intermedios como siderúrgica, química y automotriz; las nuevas condiciones de la competencia mundial y la ausencia de proyecto regional, han generado una profunda crisis en estos sectores, a la cual se le ha dado salida en un esquema intraempresa basado en una reconversión industrial sin proyecto regional; veamos:

- Se asume la *modernización tecnológica* sólo como compra de nuevas tecnologías, en donde el comportamiento es de consumidores de un nuevo producto llamado tecnología de base microelectrónica.
- *Reducción de costos basada en cambios en el capital variable*, como expulsión de trabajadores, reducción de salarios y descentralización de los procesos productivos.
- *Reconversión empresarial*, pasando en algunos casos, de ser productores directos a comercializadores de productos de empresas transnacionales.
- *Cambios en la gestión del trabajo* basados en una *estrategia neotaylorista*, en donde desaparece la organización obrera como interlocutor en la negociación de las condiciones de trabajo; por ello, aquí la reconversión y adaptación a los requerimientos de la competencia global se ha acompañado de la eliminación de los sindicatos, el caso de Sofasa es un claro ejemplo, siendo uno de los más fuertes de la región, desaparece, dando paso a unas nuevas formas de negociación y gestión al interior de la empresa). No es gratuito entonces, que la región se haya sumido en un fuerte proceso de desindustrialización, que tiende a profundizarse para darle paso a un modelo económico basado en la prestación de servicios financieros, médicos y turísticos como lo plantea el

informe Monitor, en el análisis de la plataforma competitiva de la ciudad, aspecto que es también retomado por el Plan Estratégico de Medellín y el Área Metropolitana. A todo esto, se le suma una *cultura empresarial* en la región basada en:

- Una fuerte *ética de la desigualdad*, como lo diría Libardo Sarmiento.
 - Una *cultura rentista*, en donde desde, la década de los ochenta, se identifica una disposición a invertir parte de las ganancias en el sector financiero, afectando la disposición de capital para la producción en la economía real. Esto es reforzado por las características de la política macroeconómica en el campo monetario, basada en altas tasas de interés, que estimulan más la colocación de dineros en el sector financiero, que la inversión en el sector productivo.
 - Una *ausencia de proyecto colectivo regional*, tanto por parte del Estado como de los empresarios.
 - Una calificación de la fuerza de trabajo que no está en correspondencia con las demandas de la economía globalizada.
- *Los bajos salarios*, aunados a la apertura económica, el contrabando y al *dumping* han deteriorado el mercado interno. En este sentido, valdría la pena señalar cómo se ha roto el modelo de gestión económica aportado por Keynes, en donde su estrategia de multiplicador económico estaba basada en el desarrollo del mercado interno dinamizado por una estrategia de pleno empleo, en donde el aumento en el empleo aumentaba los ingresos, éstos incrementaban el consumo, que a su vez expandían en forma virtuosa la producción, para reanudar el ciclo desde el empleo. Uno de los principales efectos perversos del modelo actual, es que esta espiral está basada, no en el sector real de la economía, sino en el sector financiero en donde el modelo es dinero-consumo-dinero, empeorando por un lado los niveles de pobreza y de pobres, y por el otro, profundizando la anomia social, en donde incluso el crimen se comporta como mercado y como estrategia de obtención de ingresos.
- Es una tensión entre el *aumento de las expectativas* de mayor consumo, ofrecidas por un mercado global y la *ausencia de recursos* para satisfacerlas, que desencadena un circuito perverso en el orden socioeconómico y cultural.

Todos estos factores van colocando el sector informal de la economía como estrategia de subsistencia, tanto para los trabajadores expulsados de sus empleos, como para los nuevos trabajadores que no encuentran una oferta de empleo hoy. Este sector informal está atomizado y permanentemente amenazado por las estrategias culturales y económicas de la globalización²⁰, y en ningún momento ha sido pensado

20 Es importante recordar que los trabajadores informales pueden responder desde su relación con la ciudad a tres lógicas distintas: una, el comercio informal ligado a la apropiación del espacio público; otra, ligada a copia de marcas y producción pirata en los barrios de la ciudad; y otra muy importante, para la reflexión que nos interesa, ligada al gran capital nacional o transnacional representado en micro o famiempresas subcontratistas de producción para la exportación. Al respecto ver: Betancur, María Soledad. *Los trabajadores informales y el derecho a la ciudad*. IPC, Medellín, 1995.

como un posible componente estratégico de un modelo productivo en la región; más bien, es visto como factor de atraso y empobrecimiento de la sociedad.

Si bien en primera instancia, este planteamiento podría ser plausible, también es cierto que nunca se ha pensado en una estrategia distinta²¹ a “la de querer borrarlos del mapa”, por lo menos desde el punto de vista de los empresarios y las élites políticas de la ciudad. Aquí, es importante resaltar el hecho de que en la ciudad, en el marco de esta estrategia de recomposición del capital, hay experiencias puntuales que le dan una proyección distinta a este sector desde el punto de vista de un modelo asociativo con una estrategia de profesionalización, no tanto en el orden académico, como sí en el de la calidad de la prestación de unos servicios o el desarrollo de unos productos de calidad. Se pueden mencionar los ejemplos de Recuperar o Precodes, que son experiencias válidas de analizar, pues surgen en el contexto de la economía informal y se formalizan con una estrategia asociativa²², afrontando un sinnúmero de dificultades desde el punto de vista de la negociación y la gestión, pero con un aprendizaje importante al respecto.

¿Es posible un modelo de negociación implicante para el caso de ciudades como Medellín? Al respecto vale la pena seguir desarrollando los planteamientos de Alain Lipietz²³.

21 Analizando posibilidades para la especialización flexible en el tercer mundo, Carle Sabel, hace los siguientes planteamientos desde la economía informal:

“...Estas interpretaciones, con pocas excepciones, han pasado por alto la posibilidad de que algunas partes del sector informal, en particulares condiciones, puedan desarrollarse dando vida a una variante latinoamericana (o brasileña o colombiana) del modelo de especialización flexible basado en la pequeña empresa. No sería la primera vez que una cosa similar sucede: muchas de las pequeñas empresas de la tercera Italia... se formaron en los primeros años setenta, cuando las grandes empresas impulsaron a la descentralización de sus producciones para evitar el creciente control de los sindicatos dentro de las grandes fábricas. Sólo reequipando las viejas máquinas para producir nuevos bienes, reinvertiendo todas sus ganancias en maquinaria mejor, y cooperando con sus propios obreros, la competencia y el gobierno local, los empresarios italianos lograron escapar de la dependencia de las empresas descentradas y entrar en la economía 'formal'. Precondición necesaria de esta cooperación fue la solidaridad, de carácter político, religioso o comunitario (Bagnasco, 1985, Trigilia, 1985). Sabel, Carles. “Industrialización en el Tercer Mundo y nuevos modelos productivos: En *Flexibilidad y nuevos modelos productivos*. Julio Echeverría, editor. Editores Unidos Nariz del Diablo, Quito, 1994. págs. 157, 158.

22 Trabajando incluso con estrategias de subcontratación como en el caso de Precodes con las Empresas Públicas de Medellín, o de maquila, como en el caso de Recuperar, pero con la incorporación de una estrategia de negociación y una forma asociativa de organización.

23 A la hora de ubicar los diferentes bloques económicos en estos dos esquemas, plantea como América del Norte presenta el modelo flexible en donde se hacen competencia el centro y la periferia.

Desde el punto de vista de América Latina, México es el país que en esta alianza, motivada por intereses especialmente estadounidenses de hacerle frente a una competencia en los marcos de una economía tripolar, ha vivido el modelo en toda su expansión a través de una estrategia de maquila, procesos de ensamble que han vivido varias fases y una suerte de proceso de sofisticación, a tal punto, que en el momento actual, se habla de una tercera generación de maquila basada esta última en conocimiento. El desarrollo de este modelo, ha tenido diferentes valoraciones; para unos es la máxima expresión del capitalismo salvaje

La reconversión industrial en Medellín es una reconversión sin proyecto, aunque al igual que en el caso mexicano, es intolerante con la organización obrera, y la reducción de costos la soporta especialmente el capital variable. Si bien se pueden identificar estrategias de subcontratación y de maquila (expresada en fami y microempresas en los barrios populares de la ciudad), o lo que se ha llamado como producción a terceros, es más una estrategia expandida por empresas, pero aún no opera como modelo de especialización de la ciudad. Al respecto, de todas maneras es importante reconocer el proceso que desde principios de los ochenta se ha implantado en algunos municipios de la región norte de Antioquia, especialmente Don Matías, basado en subcontratación de confeccionistas y la pretensión del entonces alcalde Juan Gómez Martínez (1998-2000) de convertir a Medellín en una plataforma de subcontratación internacional.

2.10 Algunos aspectos a manera de conclusión o de paradojas

Nos ligamos al proceso de recomposición capitalista en los marcos de un modelo flexible periférico, pero sin una estrategia de desarrollo, profundizándose las condiciones de pobreza. Una proporción cada vez más grande de la población queda por fuera del mercado de trabajo, hoy reconvertido por las exigencias del nuevo patrón de acumulación.

La matriz de análisis de la Escuela de la Regulación, trabajada con base en la categoría del patrón de acumulación, nos permite construir variables de comparación frente a la articulación de estas regiones a las nuevas exigencias de la acumulación capitalista, más allá de un simple análisis coyuntural o fracturado por variables, que no permite una comprensión de la complejidad de los fenómenos que afrontamos.

(Continuación Nota 23)

basado en una estrategia neotaylorista que ha tenido un efecto perverso arrasador de la industria nacional y que se ha llamado un modelo de desindustrialización, que no ha contado con los trabajadores como actores básicos con los cuales hay que establecer unos parámetros de negociación que, por el contrario, es radicalmente intolerante con cualquier grado de organización de los trabajadores y que ha deteriorado la calidad de vida de los trabajadores, en donde uno de los indicadores, es la caída permanente de los salarios a nivel, no sólo de los sectores de la maquila, sino de la economía en general.

Para otros, es una adecuada estrategia de transferencia tecnológica y de transnacionalización de la economía que permite una importante expansión de las exportaciones (recordemos que la maquila es el segundo renglón de generación de divisas de México).

En este debate, uno de los asuntos a destacar es que, independiente de que lo valoremos como negativo, esta estrategia opera como modelo de globalización y como estrategia de transnacionalización, así sea sólo desde los intereses del gran capital transnacional, pues es importante recordar cómo la propiedad del capital invertido en las maquiladoras es mayoritariamente de transnacionales y no de capital nacional.

Capítulo 3

PRODUCCIÓN DE LA GLOBALIDAD: EL SIGNIFICADO DE LAS REDES DE TRABAJO Y CAPITAL SOCIAL PARA LA GESTIÓN URBANO-REGIONAL

Omar Alonso Uran Arenas

En este acápite, nos proponemos avanzar en la comprensión dinámica de las categorías de acción colectiva, redes de valor y capital social en el sistema de relaciones sociales, económicas y políticas existentes en el ámbito territorial (urbano-regional) y su particular incidencia en la gestión y desarrollo del mismo.

3.1 Acción colectiva y capital social en el desarrollo urbano

Aunque la acción individual es la unidad básica y la condición necesaria del funcionamiento de la estructura social y de los diferentes ámbitos económicos, políticos y culturales de la misma, ésta no es suficiente para la configuración de un sistema social, entendido éste como un complejo compuesto de individuos, grupos, organizaciones e instituciones que interactúan entre sí. Una sociedad es siempre, más que la agregación simple de sus componentes individuales, y su comprensión es irreductible a las regularidades que, a modo de leyes estructurales, se presentan entre sus componentes institucionales y grupales, bien sean asumidas desde la lógica del mercado, el poder o la cultura.

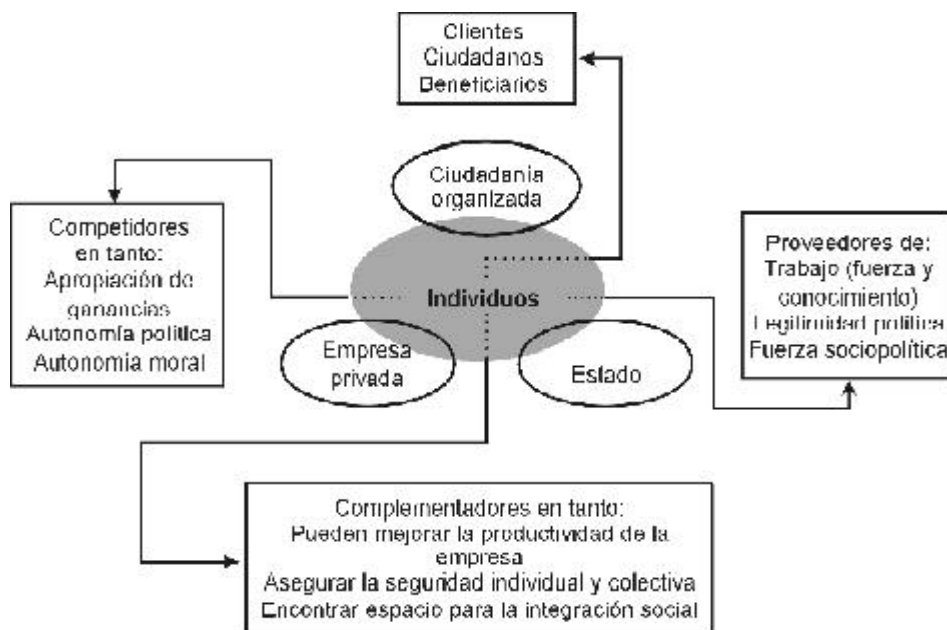
La acción colectiva constituye en esta dirección, el sustrato mismo de lo social en cuanto implica por lo menos, la coordinación de la acción de un individuo con otro para el logro de sus fines vitales más inmediatos. La idea de una formación social de individuos aislados e incommunicados entre sí, es incompatible con la evolución histórica del género humano, en donde por el contrario, se nos muestra el aumento de la complejidad y densidad de los flujos comunicativos y de las redes de trabajo y cooperación vinculados a los mismos.

El hecho de que en el estado actual de las sociedades capitalistas posindustriales, las formas grupales de carácter primario fundadas en las interacciones cara a cara se encuentren sumamente debilitadas y fragmentadas, no significa que lo social haya dejado de existir. Por el contrario, nos encontramos ante formas menos evidentes y novedosas, no circunscritas al espacio territorial inmediato, ni a la comunidad histórica respectiva.

Es cierto, que en las sociedades occidentales contemporáneas, incluyendo las grandes metrópolis de América Latina, el individuo aparece más solitario y con menos relaciones de carácter comunitario, que años antes. Sin embargo, la lógica productiva lo obliga a desarrollar estrategias de comunicación y cooperación con otros actores sociales (tanto individuales como colectivos), que le garanticen

su existencia. Ya los clásicos de la sociología abordaron bastante esta cuestión, bien sea desde las categorías de racionalización, socialización e individualización de Max Weber, o desde las categorías de división social del trabajo y universalización de estructuras de conciencia moral (solidaridad orgánica) de Emilio Durkheim. Categorías que resaltan una abstracción profunda de la acción colectiva (léase coordinación social), pero que a su vez implican una mayor reflexividad y efectividad de la misma, de acuerdo con unos patrones culturales decantados a partir del complejo proceso histórico (científico, político y artístico) de la modernidad occidental, la cual derivó en la autonomía individual moral, política y económicamente implicada como proyecto de vida predominante, que debe desplegarse en múltiples contextos y asumiendo diversos roles, tal como se esquematiza en el siguiente gráfico:

Gráfico 1
ROLES Y ESFERAS DE LA ACCIÓN INDIVIDUAL



Autonomía que no puede interpretarse como aislamiento, sino como la capacidad de servirse del propio entendimiento para interactuar con los demás, a partir de unos valores y unas creencias que configuran su formación cultural. De allí, al tener en cuenta la autonomía del individuo, en cuanto sujeto racional, no se deduce necesariamente su proclividad a la búsqueda de beneficios netamente personales. La actitud racional, en tanto la optimización de unos medios para el logro de unos fines, inhiere necesariamente sobre los instrumentos y los objetivos teleológicos, subjetivos e intersubjetivos, de la acción humana. Ello nos indica

que un individuo al momento de tomar una decisión, a modo de elección racional (*rational choice*), interviene en el acto una cantidad múltiple de información proveniente de un entorno complejo, entendible en tres mundos: el mundo externo-objetivo de lo biofísico, el mundo intersubjetivo de lo socio-cultural y el mundo interno-subjetivo, de la propia experiencia psíquica (Berriain, 1990, 208).

En esta dirección, los grupos y organizaciones, en cuanto componentes del mundo social, actúan como mecanismos que interactúan con el entorno biofísico y la realidad psíquica de cada individuo, movilizándolo información y actuando como factor de reducción de complejidad al momento de procesar la misma y derivarla en decisiones que orientan la acción individual. Bien sea, que tengamos como referente una actividad pública, o una actividad privada de carácter colectivo, la capacidad de cooperación y coordinación de la acción con otros, incidirá fuertemente en la calidad y tiempo de la misma.

Esta necesidad de cooperación, emerge como una de las paradojas del mundo moderno y de la realidad contemporánea: un proceso de acelerada individuación, en el cual el logro de las metas individuales depende cada vez más de la capacidad de la organización y la acción colectiva, pero a su vez, las organizaciones que se muestran más sustentables e inteligentes dependen cada vez más de la autonomía e iniciativa individual, a través de mecanismos, básicamente de orientación lingüística y comunicativa, que permitan el máximo de acuerdo e identidad de acción y decisión entre grupo e individuo.

Estas interacciones a nivel de cada grupo u organización, devienen más complejas, dotando de sentido a la categoría más amplia de sociedad. Y es aquí, en este ámbito complejo de la acción colectiva, donde se requiere que precisemos el concepto de sociedad, mucho más, si tenemos en cuenta, que la mayoría de veces se habla indistintamente de este concepto en múltiples escalas, bien sean locales, nacionales o a nivel global, sin tener una claridad mínima sobre las implicaciones de éste.

Una definición simple de sociedad se refiere a un conjunto interactivo de individuos, que bajo la forma de grupos y organizaciones se apropian de un espacio biofísico, transformándolo en su territorio, es decir, ejerciendo su poder sobre él y realizando actividades básicas a nivel biológico, como son la alimentación y la reproducción sexual entre los miembros del mismo grupo territorial. Además, se requiere que estos individuos y sus formas de organización colectiva compartan unos mínimos culturales, morales y simbólicos; la posesión de unos referentes históricos y normativos que les provean de unos mínimos de identidad y seguridad ontológica, a modo de *cocoon* protector ante un medio extraño.

En este sentido, siguiendo a Berriain (1990, 41), la sociedad, en cuanto proceso histórico, “es la fuente y el fin de la moralidad, representa una comunidad ética ideal”, ante la cual (o contra la cual), las acciones de los individuos y sus organizaciones reclaman su validez. Este carácter de proceso histórico de la sociedad, hace que ésta no tenga una esencia ontológica en sí misma, sino que derive su contenido de la actualización de su memoria y legado cultural bajo la forma de múltiples interacciones individuales y colectivas. De dónde la pregunta por la sociedad, deviene en auscultar la correspondencia de los múltiples procesos que se

dan al interior de ella y que la constituye (o deconstruye) en cuanto referente normativo y cultural de la acción¹.

Si asumimos que hasta nuestros días, las nociones de autorreproductividad sexual (una relativa endogamia) y territorio (espacio biofísico y cultura compartida) han sido clave para la definición y diferenciación de las sociedades, de manera especial para los Estados-Nación en la modernidad, es necesario preguntarse hasta qué punto podemos hablar hoy, teniendo en cuenta las redes internacionales de telecomunicación y el acelerado flujo de capitales y mercancías, de una sola y exclusiva sociedad global.

Una mirada rápida a esta cuestión, nos señala que a pesar de los esfuerzos de las corporaciones transnacionales y sus representantes políticos por constituir un único mercado internacional, y del *boom* de la noción de globalización con el auge de internet, la constitución de una sociedad global, que implique por lo menos un intercambio sin fronteras ni restricciones de personas de diversa procedencia étnica, una cultura compartida en sus fundamentos en todas las regiones del globo, y un monopolio exclusivo de las armas y la capacidad de administrar justicia, es algo que, a pesar de lo probable, requiere de un tiempo imposible de calcular, siendo muy difícil que se dé en lo inmediato.

Pero si bien aceptamos, que la noción de globalización no constituye en sí una sociedad o formación social, las interacciones sociales (políticas y económicas) ligadas a dicho fenómeno sí están alterando los procesos mediante los cuales las sociedades se autoconfiguraban y dotaban de significado a sí mismas en la modernidad. Esto es de vital importancia para comprender la irrupción de nuevos grupos y categorías sociales, así como la transformación en los procesos de socialización y las lógicas de interacción individual y colectiva, tanto como actores sociales, como con su entorno territorial inmediato.

Es necesario recordar, que en las sociedades occidentales no todos los individuos y grupos sociales tienen la misma posición con relación al poder-control sobre el territorio y sobre la propiedad de los medios de producción materiales y simbólicos. Pero a pesar de los conflictos por redistribución de la riqueza y por las asimetrías en el poder político, muchas de estas sociedades han logrado altos niveles de integración social y legitimidad política, en tanto ha existido una base normativa y cultural que, a través de altos niveles de organización y participación política, ha permitido la construcción de regímenes democráticos y una institucionalidad estatal vinculada a los procesos sociales y no por fuera de los mismos.

De suerte tal que, existiendo grupos sociales estructuralmente dominantes por su posición relativa ante los medios de producción, los diversos e intensos procesos de interacción y socialización han permitido la construcción de asociaciones voluntarias, organizaciones gremiales y partidos políticos, que bajo la forma de fuertes redes de sentido y de interés, han funcionado como mecanismos flexibles de contención y autorregulación social de los poderes y como potencia-

1 "La sociedad emerge como conjunto de relaciones de interacción y la moralidad como su principio regulativo". Niklas Luhmann, citado por Beriain (1990, 29).

les fuentes de dominación ligadas a la propiedad de los medios de producción e intercambio en la economía y a la burocracia política y militar del Estado.

El marxismo clásico, ha distinguido fundamentalmente dos tipos de grupos sociales en la sociedad moderna, de acuerdo a su rol y participación en el proceso productivo capitalista. Sin embargo, estos grupos sociales determinados económicamente, y denominados clases sociales, no agotan la heterogeneidad de intereses y sentidos que dan origen a una gran diversidad de grupos y organizaciones sociales. En este sentido, la densidad de tejido organizativo e intensidad de acción, nos muestra cómo las clases sociales económicamente determinadas, están a su vez también configuradas por el ascendente histórico, político y cultural, que ha dado origen a dichas sociedades.

Vale la pena resaltar aquí, que la articulación de los diversos grupos sociales, obedece a un doble proceso (económico-material) – (cultural-simbólico), donde en el primer par, se definen los intereses concretos de la acción, y en el segundo, los sentidos y valores de la misma. De acuerdo con la situación y momento histórico determinado, uno de los dos pares tiene más peso en la definición u orientación de la acción. Con esto queremos decir, también, que tanto la economía como la cultura, la realidad material (biofísica) como la realidad simbólica, son constitutivas de la sociedad humana y que en este ámbito son irreductibles la una a la otra.

En esta dirección, el análisis de la conformación de los grupos y organizaciones sociales, su proceso evolutivo, la forma y contenido de su interacción con otros actores sociales, es clave para la comprensión de la dinámica social dada en un territorio, y observar en qué medida se trata de sociedades integradas, excluyentes o fragmentadas (cuasi-sociedades, en la medida que los núcleos de articulación simbólica y normativa son sumamente débiles y la apropiación colectiva del espacio es altamente segregada).

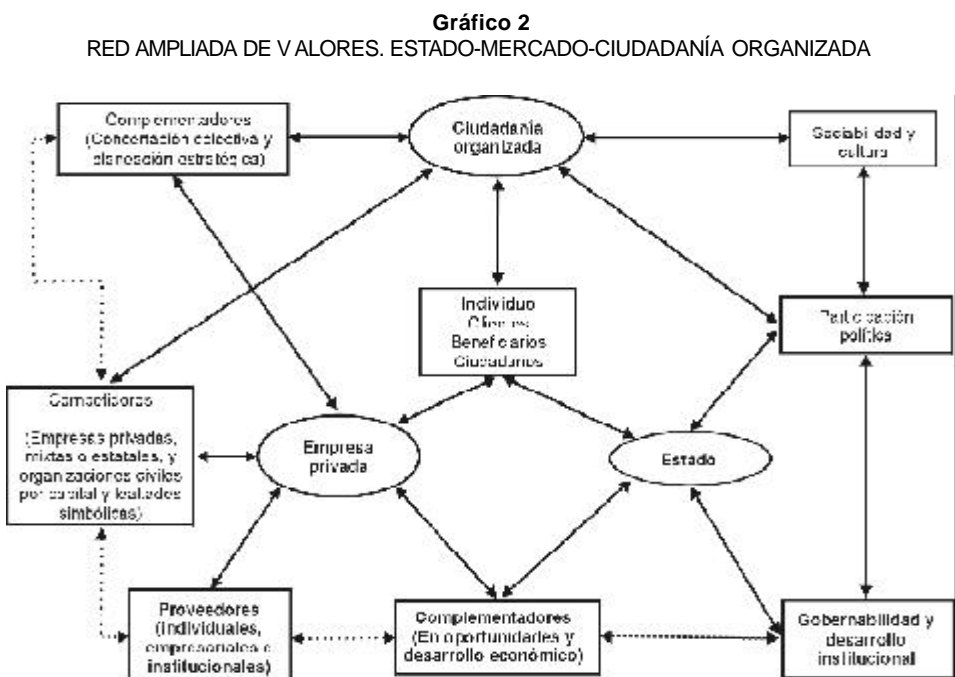
El espacio biofísico es el soporte de la mayoría de las actividades humanas y de sus organizaciones, aun existiendo hoy la internet y la posibilidad de grupos y comunidades territorialmente dispersas (virtuales) en todo el mundo. En este espacio biofísico real, tienen lugar la mayoría de las actividades productivas de la sociedad; el Estado, en cuanto componente de ésta, ejerce su soberanía (cada vez de manera más restringida y focalizada ante la globalización y la integración económica supranacional). Las organizaciones cívicas y comunitarias están especialmente vinculadas al espacio, como territorio, lugar cargado de significados, puesto que es en éste donde ocurren la mayoría de interacciones cara a cara y orientadas valorativamente que integran al individuo, en cuanto ser concreto, real e histórico, a la sociedad, permitiendo la convergencia de lo político y lo social en la praxis colectiva.

Y es en la construcción social del territorio, donde los diversos grupos y organizaciones, a pesar de sus asimetrías y contradicciones, prueban y se sienten que son parte de una misma comunidad de sentido, de un pasado y un futuro vinculante, que sirve como tamiz moral y normativo para la negociación colectiva y la resolución de los conflictos entre actores de la misma sociedad. Se trata del espacio-territorio como proyecto político, que busca articular los diferentes grupos, minimizando las diferencias y maximizando las identidades, el cual ha servi-

do para la imaginación y construcción del Estado-Nación en la modernidad y sirve actualmente para delimitar los mercados, los acuerdos comerciales y la intervención política supranacional. Y es en esta dirección, donde organizaciones sociales de diferente tipo y con lógicas aparentemente divergentes, bien sean vinculadas a la economía, la participación socio política y la representación cultural, encuentran un estímulo concreto para la cooperación.

Pero esta diversa gama de organizaciones cívicas, políticas y económicas no sólo comparten en un momento dado un entorno biofísico, comparten también el hecho de que son organizaciones sociales, y que en cuanto tal, son expresiones de intereses y de valores. Desde esta perspectiva enfocamos las diferentes formas y contenidos de la interacción entre las empresas privadas, sus gremios y plataformas, con el Estado y sus diferentes instituciones, y la sociedad civil organizada.

Estado, sociedad civil organizada y empresa privada, constituyen componentes dinámicos e interrelacionados de una misma sociedad, que se relacionan entre sí a través de diferentes conjuntos de acción y redes de colaboración y conflicto, no siempre explícitas y evidentes. La manera como se efectúe la interacción y los resultados prácticos de la misma, dotan a la sociedad en su conjunto de cierta estabilidad y legitimidad política, sostenibilidad económica e integración social. La división en estos tres componentes es básicamente para efectos analíticos, ya que los consideramos como unidades interdependientes, enlazadas entre sí por redes familiares, representaciones colectivas compartidas, compromisos ideológicos y políticos no tan visibles ni mensurables a nivel empírico, tal como los muestra la complejidad de las interacciones en el siguiente esquema:



En particular, no consideramos Estado y sociedad civil como entes separados entre sí. Asumimos que entre ambos componentes existe un *continuum* de procesos de participación política, determinados tanto cultural como económicamente, que no se limita a la mediación de actores de frontera, tales como los partidos políticos, sino que también incorpora otros mecanismos más directos de interacción como la apertura de espacios a la participación ciudadana en procesos de planeación y formulación de políticas, el *lobby* realizado desde diferentes grupos de interés, exigencias de las redes clientelares regidas por la lógica del favor, la movilización y la protesta social en caso de no representación política institucional e informal.

Ello no quiere decir que no tengamos en cuenta las diferentes secuencias y variaciones históricas de estas relaciones, en las cuales uno de los componentes determina en mayor medida los resultados políticos, económicos y sociales concretos, dado que ello también se corresponde con factores externos e incontrolados que favorecen o afectan un componente específico de la relación, determinando el curso de los acontecimientos. Tales han sido los fenómenos históricos como la Guerra Fría, en la cual los Estados, y en particular los militares, fueron actores de primer orden, y más recientemente, la globalización económica y telecomunicativa, que ha tendido a privilegiar la iniciativa privada y empresarial por encima de otros grupos sociales y redefiniendo el rol del Estado mismo, en cuanto escenario institucional y actor político, tanto a nivel interno de la nación, como a nivel regional supranacional.

Se presenta entonces una situación de mutua interpenetración entre estos componentes estructurales de la sociedad, una serie de *juegos (nested games)* de poder y asuntos encadenados difícilmente separables entre sí, de donde la autonomía siempre relativa de estos componentes estructurales y de los actores sociales concretos (tanto individuales como colectivos) que los integran siempre está en cuestión y nunca está asegurada. Se da de esta manera una autonomía imbricada (*embedded autonomy*) por parte de cada uno de los actores y sus componentes estructurales, donde siempre está en juego la combinación óptima entre la coherencia interna del actor (su identidad) y su capacidad de conectividad externa e interacción estratégica (Repetto, 1998), la cual, entre otros factores, depende de la tradición histórica del actor, de su capacidad para movilizar recursos cognitivos y financieros, y fundamentalmente del soporte que encuentre en las propias redes en la cual esté inscrito o imbricado.

Esta serie de factores y dispositivos organizativos, cognitivos y culturales con los actores inscritos en un territorio determinado, cuentan para hacer más seguras y eficaces sus interacciones coordinadas, y los podemos asumir bajo el concepto síntesis de capital social², en tanto que con él podemos dar cuenta de la comple-

2 Una definición inicial de Robert Putnam, asume que como *capital social* se pueden entender aquellos elementos de la organización y tejido social tales como: confianza, normas y reglas legítimas, redes y asociaciones que mejoran la eficiencia de la sociedad facilitando las acciones coordinadas (Putnam, 1994).

alidad de la acción colectiva, ya que nos interroga de una manera directa por la tradición y cultura política en un territorio determinado; por el grado de confianza de los ciudadanos en sus instituciones, tanto simbólicas como socio políticas; por el capital humano, en tanto saber individual agregado y *know how* sociocultural disponible; por la riqueza y la diversidad biofísica disponible.

Todos estos factores interaccionan entre sí y subyacen, facilitando y agregando valor a las transacciones y decisiones colectivas. Esto es de vital importancia, para comprender la serie de regulaciones e interacciones que se presentan a nivel de la llamada meso economía (también entendida como economía regional) y la capacidad de gobernabilidad democrática a nivel local. Esta complejidad interactiva que denota el concepto de capital social es, a su vez, indicador de la *resiliencia* social de un territorio, es decir, de su capacidad para soportar eventuales crisis económicas y desastres naturales, movilizándolo su capacidad de autorregeneración (Rueda, 1994) y sostenibilidad social.

En esta dirección, los indicadores de riqueza, pobreza, desarrollo económico y social, están ligados íntimamente al capital social y cultural que un país, una región o una ciudad posean. Capital que representa los *know how*, habilidades y destrezas organizativas e institucionales presentes en una territorialidad determinada, y que actúa como fundamento de las decisiones y procesos políticos y económicos estratégicos.

La experiencia adquirida a través de la gestión y la acción colectiva, va configurando una cierta *praxis cognitiva*³ (Riechmann & Fernández, 1994), un aprendizaje colectivo organizacional que actúa como macro-configuración y factor de reducción de complejidad en los momentos de toma de decisiones políticas y económicas.

El cómo transcurra la acción colectiva, los conjuntos de acción⁴ (Villasante, 1994) que allí se construyan a manera de alianzas o conflictos, determinará la capacidad que tiene una organización o conglomerado social para tomar decisiones estratégicas de manera democrática, a la vez que es la puesta en escena de las mentalidades e imaginarios de los diferentes actores partícipes de ella.

La acción colectiva podemos entenderla, tanto como la capacidad de actuar coordinadamente, como de manera espontánea y descoordinada. Sin embargo, la acción colectiva coordinada es clave para entender la importancia societal de las

3 "Han de concebirse a los movimientos sociales como espacios públicos temporales, como momentos de creación colectiva que proveen a la sociedad de ideas, identidades e incluso ideales". (Eyerman/Jamison, 1991), en: (Riechmann D. Fernández, 1994)

4 Los conjuntos de acción colectiva representan una serie de relaciones determinadas de coordinación, dominación-subordinación, resistencia o reversibilidad [decir sí, pero actuar como si no, y viceversa] entre los actores sociales y los agentes del poder político o económico. Las relaciones de reversibilidad son altamente frecuentes en "sociedades familiares", caracterizadas por unos bajos niveles de confianza mutua, relaciones clientelistas de favor político y de alta inseguridad jurídica e institucional. Estas relaciones reversibles bien pueden asociarse a lo que Guillermo O'Donnell caracteriza para América Latina como "poliarquías imperfectas" donde las redes familiares consanguíneas y lógicas autoritarias articulan centros de poder económico y político.

organizaciones y los movimientos sociales, en tanto suponen el aprendizaje de la existencia y el trabajo interactivo entre grupos e individuos. Grupos que se conforman desde las redes consanguíneas familiares, hasta las asociaciones científicas y profesionales, pasando por sindicatos y grupos juveniles, entre otros.

Las formas de acción colectiva predominante en la época industrial-fordista fueron de carácter masivo, tales como la huelga obrera, coordinada fundamentalmente por los grandes sindicatos industriales y la movilización guerrera, impulsada por las burguesías y sus alianzas con los sectores tradicionalistas y aristocráticos, e impuesta unilateralmente a los pobladores.

No puede olvidarse, además, que el crecimiento de la economía capitalista implicó en su primera fase la masificación acelerada de las ciudades, la invasión y el abandono de las economías campesinas comunitarias. La modernidad es precisamente, la conciencia de este desgarramiento y masificación, manifiesta hoy como sociedad global del riesgo (Beck, 1996), conciencia de los límites y lo posible.

La sociedad industrial aniquiló y transformó las organizaciones, instituciones y otras formas de acción colectiva preexistentes. A pesar de ello, muchas de éstas persistieron de manera simbólica en la literatura y las utopías científicas y políticas, o más simple y sutilmente, bajo los comportamientos sociales más cotidianos, que podemos denominar virtudes cívicas, acciones para la cooperación y la convivencia, tanto en lo público como en lo privado.

Precisamente, son estas prácticas culturales, tradiciones cooperativas e intelectuales, las que se ubican en el fundamento mismo del desarrollo económico y social de una región o país. Los lazos comunitarios y solidarios existentes, bien sean de base territorial o imaginados, proporcionan la confianza necesaria como para arriesgar acciones conjuntas con otros, disminuyendo los costos de negociación y concertación que implica cualquier acción colectiva coordinada.

La lógica contemporánea posfordista, la nueva economía digital (Tapscott, 1997), con su desconcentración productiva e individualización masificada, ha propiciado el redescubrimiento de la confianza y de las instituciones⁵ democráticas como fundamento de la sostenibilidad social de un territorio, llámese región o país. La nueva época, está signada por el trabajo en equipos pequeños y por las redes socioeconómicas de valor agregado. Un contexto en el cual, las organizaciones empresariales se rigen menos por la lógica de comando y control taylorista, y acuden más a mecanismos horizontales y flexibles de coordinación (Lipietz, 1997).

Este nuevo horizonte del despliegue de las actividades económicas, exige altos niveles de conocimiento y una gran capacidad de interacción cognitiva, tanto cara a cara (*face to face* - FtF) como de comunicación mediada por computador (CMC) (Blanchard & Horan, 1997). Son estas capacidades, que se adquieren básicamente a través del proceso educativo, y se refuerzan mediante la participación voluntaria en experiencias asociativas.

5 "Las instituciones involucran reglas formales e informales, incluidas las disposiciones necesarias para su cumplimiento. Puede tratarse de instituciones abstractas como el contrato, la propiedad privada, la responsabilidad civil, o de organizaciones como el mercado, la empresa, la burocracia". (Kirchner, 1997).

Precisamente, es en esta dirección que Fukuyama (1995) advierte cómo los que hoy denominamos países desarrollados, Alemania, Japón y Estados Unidos, son sociedades de alta confiabilidad (*High Trust Societies*), en contraposición a sociedades familiares, tales como Italia, China o Hong Kong, donde en vez de organizaciones voluntarias y asociaciones profesionales, predominan redes con-sanguíneas.

Así pues, se va descubriendo cómo la productividad y la capacidad empresarial de una sociedad, están fuertemente ligadas a las características organizativas de una sociedad y al tipo de iniciativa individual que se dé en la misma, comprendidas bajo el concepto relacional e interactivo de capital social, el cual se manifiesta e incide fuertemente en la construcción de redes productivas y de distribución, disminuyendo los costos ocultos asociados a las transacciones económicas y ligados al aislamiento del actor empresarial y a la desconfianza.

El desarrollo urbano regional posible, está determinado en gran medida por la cantidad, composición y densidad interactiva de dicho capital social. Si bien hoy, emergen nuevos tipos desterritorializados de relacionamiento social y comunitario (*virtual communities*) a través de las redes informáticas, la calidad de la organización social existente en un territorio determinado es fundamental para la apropiación ágil y eficiente de las nuevas lógicas, para prever sus riesgos y oportunidades.

Esta concepción del capital social liga directamente los valores colectivos, materializados en formas de cooperación y organización social con la generación de riqueza y prosperidad sustentables en un territorio, que pueden asumir la forma de distritos industriales o áreas sistemas donde a la vez que, se encadenan procesos productivos, se enlazan procesos sociopolíticos que pueden vincular los mismos actores en diferentes niveles, apareciendo el territorio como una compleja red de transacciones y compromisos encadenados a modo de *nested games*.

El capital social actúa así, como un factor de reducción de la complejidad del sistema social, proporcionando una base para la minimización de riesgos sociales y ambientales, asociados a la siempre incompleta información y la no total predictibilidad de la acción, proporcionado a su vez un plus de confianza en los otros actores para emprender tareas de riesgo compartido, recreando con ello la sociedad misma y el territorio.

3.1.1 CAPITAL SOCIAL, NETWORKS Y LA GENERACIÓN SOCIOECONÓMICA DE VALOR AGREGADO

La acción colectiva concertada, constituye la base del capital político y económico. Éstos posibilitan a su vez, la gestión glocal (global-local) urbana contemporánea, la cual debe garantizar la sostenibilidad del entorno ampliado mundo-ciudad a largo plazo. La acción colectiva concertada, asumida como capital social, agrega valor al entorno urbano-regional, en tanto posibilita un horizonte de confianza y estabilidad a largo plazo, lo mismo que fortalece las redes de gestión e intercambio. De suerte, que la acción colectiva puede constituirse en un capital social fuerte en

tanto *networks*⁶, redes de organizaciones e individuos, las cuales poseen altos niveles de confianza y mediante estrategias colaborativas aprenden a aprender y a posibilitar la necesaria flexibilidad y sentido de oportunidad en un mundo cambiante, convirtiéndose en los actores invisibles de lo que Ulrich Beck denominaría la modernización reflexiva.

En este sentido, se hace necesario trascender la reducción semántica de la empresa a una categoría meramente de agente económico. Es necesario comprender ésta como una específica organización social (Noer, 1997), que, entre otras funciones, cumple con la de colaborar mediante el trabajo-empleo a la autorrealización personal.

Esta comprensión nos permite visibilizar otra serie de relaciones, en las cuales se inscribe la empresa con un territorio específico, más allá de las clásicas cadenas de valor entre agentes económicos. Se nos plantea así, una red de valores más compleja donde la posición particular de cada grupo-agente (social, económico, político, institucional) determina el valor agregado de los otros actores, no sólo en términos de lo que añade a un producto específico, sino también, y fundamentalmente, en la capacidad que tiene de determinar e influir en los procesos de negociación y transacción colectiva⁷.

Además, una organización o empresa no vale sólo lo que ella piensa-calcula que vale, sino también lo que sus aliados y competidores piensan que vale. Esto es alocentrismo, pensar de una manera más consciente y reflexiva en los otros actores, superando la visión centrada en los intereses particulares y de corto plazo, efectuando un análisis y una gestión correspondiente que tiene la "red molecular" y sus enlaces encadenados como horizonte. De ello, se deduce que el valor agregado por una empresa no depende de un análisis simple de insumo / producto, sino que se debe tener en cuenta la posición relativa de los otros actores, sus estrategias de productividad y mercadeo, su capacidad de acción colectiva (alianzas empresariales, coaliciones políticas e inserción social), porque todo ello determina el poder y el valor agregado con el cual los actores empresariales negocian y gestionan en la red. A su vez, la realización de este mismo ejercicio por otros actores de la red, aunado a escenarios públicos de interacción, aumenta la probabilidad que la red misma, llegue a plantearse autorreflexivamente como actor constituyente del territorio. Pero esto supone la existencia de una cultura y

6 Las *networks*, son generalmente definidas como un tipo específico de relaciones de trabajo e intercambio que enlazan personas, temas y eventos (Blanchard & Horan, 1997).

7 La teoría de juegos ayuda a comprender la interdependencia de factores, la mayoría de veces no inmediatos. La clave para entender quién tiene poder en un juego lo da el concepto de Valor Agregado: lo que cada actor aporta al juego, preguntándose: ¿cuánto están los otros dispuestos a pagar para que entre un actor en el juego? ¿cuál es el valor agregado de este actor? Ello depende del juego en que se quiera participar, de responderse la pregunta: ¿qué sería del mundo sin este actor, sin mí, sin la organización (nosotros)? Pero también debe preguntarse: ¿cómo se afectará la suerte futura de los otros actores si uno de ellos se sale del juego? (Nalebuff & Brandenburger, 1996). Además, los actores participan de distintos juegos: en el mercado (apostando su poder adquisitivo), en los procesos de participación política (jugándose sus derechos de participación como el voto). "Delegan facultades en otros (agentes) y emplean recursos para controlar esos agentes" (Kirchner, 1997).

una sociabilidad proclives a la interacción democrática y a la autodescentración reflexiva, una formación personal posconvencional (Habermas, 1987) y una formación social moralmente correspondiente.

Esto se hace necesario explicitarlo en un contexto donde la estabilidad prolongada de las empresas (y con ellas la del empleo) es cada vez más difícil. La autorrealización personal, no dependerá exclusivamente de la seguridad laboral, sino de los niveles de inserción y participación del individuo en otras redes y circuitos sociales (comunitarios y profesionales), que actúen a manera de plataforma de seguridad en los momentos de crisis personal. Por ello, a diferencia del período industrial fordista, donde el proyecto individual de vida terminaba confundándose con el proyecto de la empresa, la situación actual de no/seguridad a largo plazo en los empleos obliga al individuo, y muy específicamente a los diseñadores y decididores de políticas públicas, a plantearse otros niveles de co-dependencia, menos unilaterales y más múltiples, que hagan menos traumáticas las posibles crisis de las organizaciones económicas.

Plantearse estos niveles de co-dependencia múltiple, conlleva a analizar las capacidades que los individuos de una sociedad, territorialmente definida, tienen para la interacción y la organización social. La pregunta por la sociabilidad y sus formas cobra aquí una inusitada importancia, ya que no se parte de identidades grupales inmutables sino de la continua reconstrucción de las mismas a partir de la interacción individual. Individuo-organización deviene así en una relación mutuamente reforzante, ya que es la organización misma la que dota y mejora los niveles de la interacción individual, pudiéndose afirmar que un territorio con baja densidad organizacional es, a su vez, un territorio débilmente interactivo, en últimas, de escaso capital social.

Las capacidades de interacción y de formación educativa son de suma importancia, porque de ellas depende otra variable que es clave para analizar la viabilidad de un territorio: información. La competencia y desempeño que los agentes económicos, políticos y sociales de un territorio posean para adquirir, procesar y agregar valor a la información se vuelve nodal, ya que de ello depende la comprensión de las amenazas y oportunidades de su entorno, las debilidades y fortalezas propias.

Las redes cognitivas, la apropiación crítica de una cultura global, los niveles educativos individuales en ciencia y tecnología, en tanto capital social, revelan aquí su papel fundamental, puesto que el valor de la información depende de los niveles de formación. En los procesos transaccionales de la vida económica y política cotidiana este factor es clave. La elaboración de estrategias y procesos de negociación dependen altamente de ello.

La percepción del juego depende de la información que se posea sobre el mismo, de la capacidad aloécéntrica para comprender la percepción de los demás actores relacionados. Son estas percepciones, las que determinan los niveles de racionalidad de las decisiones. “Una persona [u organización] es racional, si hace lo mejor que puede de acuerdo con su percepción del juego (incluso con sus percepciones de percepciones) y con su evaluación de los diversos resultados del juego” (Nalebuff & Brandenburger, 1996, pág. 79). Las percepciones están determinadas por la información y valores culturales preexistentes; de acuerdo con

esto, un mismo asunto puede ser evaluado de manera diferente según sea el individuo, la organización y el contexto social, en donde lo mejor es determinado tanto por la necesidad biológica de supervivencia como por las necesidades psicológicas y culturales de autorrealización e identidad. No es en estricto sentido una valoración netamente monetaria.

Si bien siempre existirá un “velo sobre la verdad”, unos límites a la *racionalidad* (*bounded rationality*), en términos de un no poder acceder y procesar toda la información disponible, la claridad de los intereses propios, la percepción que se posea del sí-mismo social y de su entorno, afectará profundamente la sostenibilidad de un territorio, muy en particular el de las ciudades.

En una sociedad orientada hacia el futuro la reflexión deviene en cálculo de riesgos. Riesgos económicos, riesgos ambientales, riesgos político-militares, riesgos sociales. Prever el riesgo y estar asegurados se ha vuelto imperativo. Para ello los sistemas de obtención y procesamiento de información se han vuelto clave, tanto al nivel del autoconocimiento y monitoreo del propio territorio o conglomerado urbano, como de la trama o red de regiones o ciudades en la cual se inscribe. Pero el hecho de que exista una racionalidad limitada, un velo sobre la verdad, abre un gran espacio para que sean otras fuerzas no racionalizables en términos inmediatos, pero sí experimentables, tales como la confianza y la identidad cultural, las que catalicen una acción colectiva orientada a la sostenibilidad territorial. No se puede olvidar que la acción social no se orienta exclusivamente por fines instrumentales, sino también por fines valorativos, los cuales expresan sus síntesis históricas de la experiencia socio-cognitiva, pudiendo asumir la configuración de representaciones colectivas.

La piedra de toque en este asunto vuelve y radica en quién o quiénes son los que hacen el monitoreo, tienen acceso a la información, agregan valor y toman decisiones sobre la misma. En este sentido, y en función de incrementar los niveles de capital social existentes y propiciar la acción colectiva democrática, es pertinente preguntarse por *los sistemas públicos de información*, por la capacidad que una región, territorio o conglomerado urbano tiene para evaluarse y conducirse a sí mismo de manera alocéntrica e interactiva, no dependiendo de decisiones centralizadas, sino de la coordinación de acciones entre organizaciones sociales, empresa económicas e instituciones políticas y estatales, con bases en horizontes compartidos de información.

3.2 Globalización y valor agregado de un territorio

La globalización (en tanto proceso no circunscrito exclusivamente a lo económico, sino que implica a su vez lo político, cultural y medioambiental), y los procesos de reconversión productiva presionan de manera diferenciada a los distintos actores de la ciudad⁸. Aunque para la mayoría de los pobladores esto sea algo

8 Dado que la oferta y la demanda en un mercado global se hacen más variables y diferenciadas, se pueden dar al interior de un mismo espacio territorial prácticas de consumo, que si bien globalizadas, conllevan sentidos diferentes, muchas veces opuestos (García Canclini, 1995).

abstracto, poco tangible, encontramos sus evidencias empíricas en los diversos conflictos que se crean entre los agentes productivos formales e informales por la apropiación de las zonas claves de la ciudad, de un lado; y de otro, la necesidad de implementar procesos de reconversión productiva y crear nuevas plataformas competitivas, que significan grandes transformaciones en la organización y administración de las empresas públicas y privadas, introduciendo nuevas exigencias para las organizaciones de la ciudadanía, sean éstas sindicales, gremiales, de pobladores o no gubernamentales.

En el actual contexto económico mundial, los mercados se han vuelto más competidos, la actividad productiva ha devenido cada vez más flexible y los productos han acelerado el ritmo de su obsolescencia programada.

La empresa, en cuanto organización social y agente económico, se ve amenazada por un entorno en el cual la gestión del mercadeo y la producción obedecen a un cambio de paradigma tecnológico e informacional. De suerte, que es impelida a transformar sus esquemas de regulación laboral y de interacción con el mercado y la sociedad. Muchas empresas no alcanzan a entender estos cambios, o los adoptan a destiempo, y son eliminadas del juego económico.

Esto no afecta exclusivamente la empresa como unidad organizativa, sino que su efecto se extiende a varios ámbitos relacionales, que incluyen las cadenas productivas (redes de valor comerciales y productivas), las redes familiares-vecinales de sus trabajadores y empleados, afectando incluso la estructuración de las organizaciones sociales y políticas existentes.

Empero, el efecto de las nuevas transformaciones tecnológicas y económicas sobre los agentes productivos (empresas), está mediado fuertemente a su vez por la densidad y reciprocidad de ese ámbito de relaciones (redes y organizaciones) en el cual se inscribe. En este ámbito de relaciones sociales, económicas y de mercado, subyace un valor agregado que muchas veces no se observa, o simplemente es reducido a la noción de externalidades positivas.

Precisamente, el concepto de capital social ayuda a reconocer el valor de esta serie de relaciones sociales y sistemas normativos, muchas veces intangibles. Más aún, en esta época en que lo intangible, lo inmaterial, lo virtual ha vuelto a valorarse como el *background* de la producción económica, que en su actual línea dinámica y competitiva se comprende como economía digital.

En términos generales, podemos decir que estas nuevas formas-patrones de acumulación posindustrialfordista se caracterizan hoy por su alto componente de conocimiento y tecnología, flexibilidad respecto a los contratos comerciales y laborales, y por su mayor independencia respecto a territorios específicos. Este nuevo tipo de economía, configura una relación específica de la actividad productiva y comercial de las empresas con sus territorios de origen, comprendidos para el estado actual de transición geopolítica como bloques o sistemas regionales supranacionales (Arocha, 1997).

A su vez, este nuevo tipo de relaciones e imperativos es mediado por todo un pasado de relaciones políticas y laborales, de modelos específicos de desarrollo económico y formas específicas de organización social. Estos legados de la tradición, que desde nuestro ámbito de interés bien podemos comprender como

cultura política, han contribuido fuertemente para que las formas-patrón de producción y acumulación posindustrialfordista se presente de manera diferenciada en los bloques liderados por Estados Unidos en América, Japón en Asia, y por Alemania y Francia en Europa (Lipietz, 1997).

Se observa entonces, que mientras los Estados Unidos han optado por una estrategia extrema de flexibilización laboral, con altos componentes de neotaylorismo y jerarquización, sin discusión de la reinversión de la ganancia (bien sea por rama de industria o empresa) por los mejores niveles de productividad del conocimiento/fuerza de trabajo, en los países europeos, y en especial los de la península escandinava, se dan procesos de cooperación y negociación implicante de la relación capital/trabajo, donde los mayores niveles de productividad del conocimiento/fuerza se ven traducidos en contratos laborales más estables y unos mayores niveles de redistribución social de la ganancia. Por su parte, en Japón se presenta un modelo mixto que combina altos niveles de cooperación e implicación en las grandes empresas de su territorio y que impulsa altos niveles de flexibilización jerarquizada en su periferia (Lipietz, 1997).

Desde las categorías propuestas por Fukuyama, estos países son caracterizados como *High Trust Societies*, en la medida que comparten una base de capital social bastante fuerte. Sin embargo, al ser diferentes los modelos de desarrollo económico-productivo que cada uno de estos países adopta, las relaciones con el tejido social territorial existente y sus impactos sobre éste son también diferenciadores.

Si asumimos que en este nuevo entorno económico, las empresas, al buscar ser competitivas, *tienden al downsizing* (reducción de costos laborales vía tamaño de la empresa), al *outsourcing* (desintegración vertical de procesos productivos y contratación externa de los mismos) y a la relocalización geográfica de las plantas de producción (buscando ventajas competitivas mediante la incorporación de fuerza de trabajo más barata), podemos afirmar que estas tendencias, llevadas a su máxima expresión, generan un ambiente de alta flexibilidad en la gestión productiva y de alta inestabilidad sociopolítica territorial.

Estas pulsiones del mundo competitivo y digitalizado, obligan a que los agentes territoriales se planteen la manera (forma-patrón) de regular internamente sus relaciones político-laborales, en función de su inserción a la economía global, debiendo evaluar *ex-ante* los riesgos e impactos que esto conlleva sobre la integración y cohesión social del territorio, visto éste como un conjunto de relaciones complejas, entre las cuales el mercado (asumido como un subconjunto de relaciones determinado por el valor-dinero en la oferta y demanda de bienes y servicios) cumple un rol cada vez más relevante.

Es así como, desde un punto de vista que diferencia el crecimiento económico del desarrollo y bienestar de una región o territorio, ello aparece como una oportunidad y una amenaza. Oportunidad, para aquellos países o regiones que ofrezcan altas condiciones de flexibilidad laboral y estabilidad monetaria para los inversionistas extranjeros, y posean la suficiente capacidad político-institucional para apropiarse de los excedentes y acumular internamente en lo económico y en lo social (fundamentalmente como apropiación cognitiva de *know how* mejora-

miento de los estándares en calidad de vida). Amenaza, en tanto ello no signifique una reinversión y fortalecimiento del capital humano, implique desintegración sin transformación de las redes productivas y de valor agregado preexistentes, debilite las organizaciones sociales de solidaridad y apoyo mutuo, conduciendo a ambientes político-normativos autoritarios o altamente conflictivos.

Es en este sentido, análisis como los de Lipietz, conducen a demostrar que la opción dominante en el bloque norteamericano es la menos sostenible a largo plazo, y la menos recomendable a países que deseen un desarrollo sustentable, ya que al desestimular, vía flexibilización, el valor agregado del capital humano (clave para los procesos de investigación y desarrollo) y al debilitar, o no propiciar la organización social, terminarán siendo grandes consumidores de bienes de capital y de alto valor cognitivo agregado de los países centrales de los otros dos bloques, perdiendo con ello competitividad, poder económico y capacidad sistémica de autogeneración social.

3.3 Restructuración de redes y circuitos económicos y sociales

El patrón de acumulación fordista se fundamentó en la división estructural entre creación, diseño y administración, por un lado. Fuerza de trabajo (intensiva y rutinaria con bajos niveles de valor cognitivo agregado) y consumo masivo no-inteligente, por el otro. La gran factoría era símbolo de su poder fabril, y la ciudad de altos edificios y autopistas el culmen de su visión masificadora: la del poder absoluto.

La coincidencia en el tiempo de nuevas tecnologías y formas de gestionar el trabajo, conducirá a la obsolescencia de la antigua fábrica y provocará la descentralización, espacial y administrativa, de los procesos de producción. Ello implica la transformación de las relaciones y estructuras básicas de organización social de los trabajadores, surgiendo nuevas categorías y valoraciones al interior de los mismos.

Organizaciones sociales de autoprotección como los sindicatos tendrán también grandes transformaciones, tanto en su estructura como en su rol, principalmente en los países o regiones donde no lograron construir tejido o redes de colaboración con el resto de pobladores y organizaciones sociales. El sindicato deja de ser la forma exclusiva de los trabajadores para la negociación de sus intereses de estabilidad económica, obligándolos a una acción de orden más amplio y societal, en la cual entran a jugar con su aporte-valor específico para la integración sociocultural y desarrollo del territorio, negociación implicada en la cual la productividad del trabajo y la acumulación social de los excedentes imputables a ésta, se vuelven asuntos claves.

Los capitalistas-empresarios se ven obligados a desconcentrar la toma de decisiones, a actuar en alianzas estratégicas, a tomar la decisión de fundirse o desintegrarse. Se ven comprometidos, si quieren subsistir, a la construcción y participación en grandes redes y cadenas de valor (integradas horizontalmente) donde encuentran un discurso, unas tecnologías, unas normas de uso y consu-

mo, legitimidad, pero también la más aguda competencia⁹. Una estructura fractal y desabsolutizada del poder que les exige ser competentes, al igual que los sectores trabajadores, a desarrollar altos niveles de cooperación y corresponsabilidad social, tanto a escala regional como planetaria, sobre todo en temas como los del medio ambiente y el *dumping social*.

Por su parte, el consumo se transforma radicalmente a partir del momento en que las nuevas tecnologías digitales teleinformáticas permiten la ruptura de las relaciones unilaterales de emisor/perceptor, productor-consumidor, y posibilitan la irrupción de lógicas y relaciones interactivas, donde cada actor es simultáneamente emisor-perceptor y los consumidores pueden incidir más directamente en el diseño del producto, dando origen a la categoría de proconsumo (Tapscott, 1997), en la cual el productor deja de fabricar y diseñar para un mercado masivo, debiendo orientarse hacia estrategias más personalizadas (individualización en masa), en un entorno de ciclo de vida de los productos cada vez más cortos, y por ende, con mercado cada vez más variable.

3.4 Efectos políticos del posfordismo

Al fordismo le correspondió la existencia de grandes partidos obreros y de masas. En el ámbito espacial, se caracterizó por la masificación y temporalmente por la producción en serie. Su estructura de poder era representada por individuos y firmas con rostro.

Las nuevas formas de competencia por mercados sostenibles entre empresas, las nuevas formas de gestión del trabajo y organización de los trabajadores, coadyuvan a conformar un ambiente político menos partidista y más corporativista. Un cada vez mayor número de proyectos cooperativos y de asociaciones para el trabajo calificado y profesional, son el resultado de la desintegración de la preexistente organización obrera.

Debe mencionarse, que el posfordismo es dinámicamente correlativo a la crisis del Estado de Bienestar y del modelo keynesiano de desarrollo y crecimiento económico.

Tenemos así, un nuevo mapa donde, al reconfigurarse la estructura de la estratificación social (cada vez menos pirámide y con más forma de reloj de arena), son mayores los índices de excluidos económicamente y no representados políticamente: los desechos humanos del crecimiento acelerado, que ya no cuentan ni como ejércitos de reserva de la producción, como fue en el industrialismo. Esto se constituye precisamente en una de las grandes amenazas de la sustentabilidad del desarrollo a escala global, sólo invisibilizada por el riesgo del colapso ambiental. La relación entre regiones y territorios se mueve dentro de esta latencia de supernovas y agujeros negros.

9 La empresa, el negocio, es cooperación cuando se trata de crear un mercado, y es competencia cuando se va a repartir. Toda empresa u organización social nueva necesita descubrir o generar aliados y complementos (Nalebuff & Brandenburger, 1996).

Por otro lado, tenemos un selecto grupo de empresarios, ejecutivos y personas del *jetset* vinculados económica y culturalmente a los intereses políticos de las empresas transnacionales y sus entidades políticas y financieras. Nos encontramos, también, con una base de trabajadores y medianos empresarios con estándares medios de vida, ligados económica y culturalmente a los intereses regionales. Por último, podemos constatar nuevos procesos de confluencia entre los pobladores urbanos de Latinoamérica, más ligados orgánicamente, en lo que de un modo aún no apropiado se ha dado en denominar, el vasto sector informal.

A todas estas, el Estado-Nación, como mayor escenario de re-presentación de los diferentes intereses políticos, se encuentra en una situación de debilitamiento e inestabilidad, haciéndose menos atractivo como espacio para la resolución y negociación de intereses reales, impelido a transmutarse en tramoyista y decorador, a crear un ambiente atractivo y de relativa calma para los capitales internacionales. Situación esta que a su vez debilita el rol de los partidos y movimientos políticos y obliga a la creación o inserción en otros escenarios de poder.

3.5 Hacia la configuración de un proyecto democrático y sostenible de desarrollo

Al tratarse de un proyecto democrático, se exige tanto la apertura con sentido de espacios/escenarios de representación política, como el posicionamiento en escenarios de poder / decisión política y económica que garanticen el no-empobrecimiento y la exclusión del sistema de decisiones mundiales. Posicionamiento y apertura, como una relación mutuamente implicante y retroalimentadora.

Para países como los latinoamericanos, esto significa la reconstrucción de redes y circuitos de sentido cultural y cooperación económica que sirvan de base (*background*) para una articulación política, sustentable y eficaz de aquellos sectores con intereses regionales, y una actitud cooperante e implicante ante las nuevas formas globales de competencia y acumulación.

En particular esto es una exigencia para países como Colombia, dado que desde sus orígenes este no ha sido un territorio socialmente integrado, no ha implicado una comunidad simbólica, coherente y compartida como nación. Las representaciones colectivas sobre el futuro y el deber ser de Colombia y sus regiones, más que colectivamente construidas, han sido impuestas por élites con escasa legitimidad y reconocimiento¹⁰. Esta fractura ha facilitado la proliferación de diferentes tipos de violencia, y ha dejado al país sin mecanismos ni platafor-

10 Cuestión esta, que es relevante para una acción social y colectiva con sentido y posibilidades de éxito. Bástenos decir que Colombia, es uno de los países con mayores niveles de participación por individuo en grupos u organizaciones sociales, 2,2; por encima del promedio suramericano (1,1), de Norteamérica (1,7), Europa Occidental (1,3) y Asia (0,6), hecho que, sin embargo, no se correlaciona con la efectividad de la acción y que está ligado al grado de confianza que el ciudadano colombiano tiene en el país y sus instituciones. Veamos: el índice de confianza en Colombia es el más bajo de Suramérica, 13%, frente a un promedio del 29,9% en la región. Frente a otras regiones del mundo este bajísimo nivel de confianza se hace aún

mas claras con las cuales afrontar los riesgos y posibilidades de la aceleración del intercambio económico y simbólico en el ámbito internacional, viéndose amenazada a convertirse en un agujero negro.

Se necesita la configuración clara de una agenda sobre el desarrollo, que no se circunscriba únicamente al pensamiento sobre la pobreza, sino también a los compromisos sociales necesarios para mejorar los niveles de productividad social, valorando de una mejor forma las riquezas en capital social, recursos naturales y biodiversidad que un país como el nuestro posee, bases necesarias para un desarrollo sustentable interno y para el equilibrio ecológico global.

La búsqueda de un entorno pacífico para el disfrute de la vida y la producción, se configura como factor clave para transformar el acumulado de capital social existente en capital político y económico. Lo cual significa: tener metas claras y apropiadas a nuestras especificidades de mayores niveles de desarrollo científico y tecnológico, en consonancia con unos mayores niveles de integración social y cultural, ámbitos donde el desarrollo alcanza su sentido.

Una política social que deje de pensarse sólo como actividad curativa y paternalista, en la cual la generación de riqueza y prosperidad no hace parte de las prioridades. Pensar en términos de capital social la política social, obliga a considerar el fortalecimiento de las organizaciones y redes ciudadanas, así como a la proyección y balance social de las empresas. Ello, porque el llamado sector social, no sólo constituye una plataforma para la seguridad social, sino también para la actividad económica a nivel medio¹¹, generadora de empleo, y para la innovación cívica e institucional.

(Continuación Nota 10)

más evidente, por ejemplo, para Norteamérica, el índice de confianza es del 49,5%, para Europa Occidental del 45,4% y para Asia del 25,5%.

Datos tomados de "En qué creen los colombianos". Encuesta realizada por el Centro Nacional de Consultoría para *Cambio 16* el 17 de diciembre de 1996. Colombia.

11 "El concepto de meso economía social, se refiere a un conjunto de la economía al servicio de una parte importante de la población o de una región. Bien puede tratarse de un conjunto de cooperativas, un gremio de productores o un grupo social extenso. Se trata de una economía social media. No es toda la economía nacional, pero sí una parte importante de ella" (Rodríguez Vargas, 1997). Modelos de ésta se dan notablemente en los países escandinavos y en el país vasco.

SECCIÓN SEGUNDA

ESPACIO URBANO-REGIONAL Y CADENAS PRODUCTIVAS

Capítulo 4

IMPACTO DE LAS TRAYECTORIAS DE LA LOCALIZACIÓN INDUSTRIAL EN LA CONFIGURACIÓN DEL ENTORNO URBANO REGIONAL DEL VALLE DE ABURRÁ

La reconfiguración de un territorio se explica hoy desde la tensión entre lo local y lo global, que aparece como expresión concreta de los impactos que viven las regiones por las transformaciones operadas en la crisis del modelo de desarrollo¹, basado en principios del fordismo. Esas transformaciones se expresan entonces en cambios en el paradigma industrial existente, el Régimen de Acumulación y el Modo de Regulación, de tal manera que el territorio se transforma no sólo desde el punto de vista físico espacial, sino desde la manera como se gestionan estas transformaciones (modo de regulación) en función de un régimen de acumulación determinado.

Así, las transformaciones espaciales no se dan sólo al interior de la empresa, sino que impactan territorios y regiones. Para operar en estas nuevas condiciones (o más bien, para sus gestores, dirigentes políticos o élites empresariales), deben transformar a su vez el modo en que se regula el proceso de acumulación regional, de tal modo que se puedan conectar a los circuitos globales de capital y mercado. Esta nueva complejidad de la dimensión territorial, exige la creación de escenarios sostenibles con alta capacidad de *resiliencia*, donde educación, innovación, tejido, capital social, convivencia, cooperación, integración social, equidad, son elementos determinantes para medir el grado de pobreza o riqueza de una región.

Basados en este planteamiento teórico, este capítulo describe los impactos que sobre el territorio del Área Metropolitana del Valle de Aburrá, han tenido los cambios en el paradigma industrial y en el modelo de acumulación fordista. Para lograrlo, tocaremos tres aspectos centrales: 1. Cómo han impactado estas transformaciones el modelo de desarrollo industrial del Área Metropolitana; 2. Cómo se ha expresado la crisis del paradigma industrial fordista: crisis industrial y mercado de trabajo; 3. Reconversión productiva territorial más como expansión territorial que como cambio de especialización productiva: tres trayectorias de desconcentración.

4.1 El contexto: un modelo de desarrollo industrial estancado

La dinámica económica y productiva de la región, Medellín y el Valle de Aburrá, se configuró hasta mediados de los setenta en un modelo de fordismo periférico que

1 Para Lipietz, las transformaciones del modelo de desarrollo se expresan en cambios en el paradigma industrial, el régimen de acumulación y el modo de regulación.

a partir de este periodo se rompe, expresado en un temprano proceso de desindustrialización, entendido como un estancamiento del modelo existente sin que empezaran a configurarse rasgos claros de un nuevo modelo de regulación. Este fenómeno, puede explicarse en el peso que ha perdido la región en su posición industrial con respecto al resto de otras áreas metropolitanas del país².

Entre 1974 y 1991, mientras Bogotá incrementa sus empleos industriales en 20.000, en Medellín se pierden 48.000 empleos, cuando antes de 1945 era la primera ciudad en generación de empleo manufacturero (ver Cuervo y González, 1997, 383).

Vale anotar, que las estadísticas se trabajan en conjunto para Medellín y el Valle de Aburrá. En el año de 1991, la participación en el total nacional en generación de empleo industrial sería para Medellín y el Valle de Aburrá de 22,2%, y para Medellín únicamente sería del 12,3%; en el caso del valor agregado, sería de 20,5% y 11,2% respectivamente (Cuervo y González, 1997, 414).

De otro lado, la dinámica industrial persistente conserva los rasgos del primer periodo de industrialización, basada en los bienes de consumo inmediato, algunos intermedios del sector textil y un estancamiento o pérdida de peso en el sector de bienes de capital. En este sentido, se define a Medellín como un “centro nacional especializado” en la producción de textiles y confecciones. En el contexto de esta especialización, también los indicadores permiten identificar la tendencia; mirando la participación de los sectores en el agregado industrial global se observa cómo cinco muestran una pérdida acumulada de siete puntos porcentuales entre 1970 y 1990, estos son: bebidas, tabaco, confecciones, productos del cuero en el rango de bienes de consumo ligero y el textil como excepción en el sector de bienes de consumo intermedio; como podemos observar, son la mayoría de estos productos la base de la especialización industrial de la ciudad.

Se plantea entonces, cómo se ha transformado la estructura de la red urbano industrial en Colombia, al pasar de un modelo cuadricefálico a uno de tipo monocefálico. Entra entonces Bogotá a encabezar el liderazgo industrial tanto medido por composición de valor agregado como de empleo manufacturero generado y Medellín se aleja nivelándose con Cali en estos dos indicadores.

Otro dato importante, radica en el desplazamiento que ha sufrido Medellín en la estructura de la producción en diversos sectores, tanto por Bogotá como por Cali. A pesar de mantener la primacía textil, la brecha en este campo entre Bogotá y Medellín se ha disminuido: mientras en 1966 dominaba la producción textil en un 72,8%, para 1991 sólo domina el 58%; en cuanto a la brecha de control de la participación en este sector entre Medellín y Bogotá, también los datos son contundentes: en el periodo 1966/99 la diferencia inicial era de casi 60 puntos, hoy es apenas algo más de 30 (Cuervo y González, 1997, pág. 434); en maquinaria no eléctrica, Medellín es desplazada por Bogotá del primer rango al igual que en el sector del cuero y calzado.

2 En general me basaré en información trabajada por Mauricio Cuervo y Josefina González en su libro *Industrias y ciudades en la era de la mundialización, un enfoque sociespacial*. Bogotá, 1997.

En conclusión, Medellín pierde la primacía en generación de valor agregado y empleo industrial, se especializa en los sectores industriales que pierden más dinamismo, como el caso textil y de confecciones que corresponden a la primera fase del modelo de sustitución de importaciones, y es competida a su vez en éstos, por las cuatro ciudades nodo del desarrollo industrial en Colombia.

En las características actuales de la red urbano industrial de Colombia, Medellín no es ni la primera ciudad ni forma parte ya de la cabeza, lugar que compartía con Cali, Bogotá y Barranquilla, por lo menos, claramente hasta 1966, y se coloca en el segundo eslabón de la red, al lado de Cali y Barranquilla, esta última con una posición no muy segura, tanto por su pérdida de peso como ciudad y como región en el contexto de la Costa Atlántica.

4.1.1 LA CADENA TEXTIL-CONFECCIÓN: FUERTES RASGOS DE DEBILIDAD

No se desarrollaron nuevos sectores, no se crearon nuevos productos, pero sí empezó a sentirse el declive de los sectores industriales tradicionales de la región, como el textil que pasó de representar el 30,88% del total del valor agregado industrial de Antioquia en 1989 a un 26,66% en 1995, perdiendo más de cinco puntos en el lapso de seis años. En dirección contraria, la agrupación de confecciones ha mostrado mayor dinámica en este mismo lapso de tiempo, al aumentar su participación en el valor agregado de Antioquia en cinco puntos aproximadamente, al pasar de representar 4,11% en 1989 a un 9,19% en, en cuanto a su participación en las exportaciones, las confecciones pasaron de representar un 16% en 1985 a un 27% en 1997 (Cámara de Comercio de Medellín, 1999).

Como principales exportadoras de confecciones entre 1996 y 1997, aparecen industrias como Confecciones El Cid, Leonisa, Confecciones Colombia (Cámara de Comercio, 1999, pág. 150); en el caso de Inversiones El Cid, por ejemplo, produce a través de maquila, el 100% de su producción es para exportación. En los análisis recurrentes sobre maquila, se destacan las ventajas comparativas en costos de mano de obra; se afirma, por ejemplo, cómo mientras en los EE.UU. los costos por hora están entre 5 y 10 dólares, la hora en Colombia está a 50 centavos de dólar en promedio; comparándola con México, se plantea que la mano de obra colombiana es entre un 20 y un 40% más baja. Llama también la atención la afirmación de Guillermo Valencia, presidente de Industrias El Cid, cómo le han logrado arrebatar contratos a los chinos, cuando es bien conocida la competitividad de éstos con sus bajos salarios. (Al respecto ver videos de Momento Empresarial, Cámara de Comercio de Medellín CO, 026 Maquila 1 y CO, 027 Maquila 2, octubre 5 de 1995).

Lo que parece expresarse en estas tendencias del sector textil y de confecciones, no es un encadenamiento que dinamice globalmente la economía de la región, pues como lo afirma un reciente estudio de la Cámara de Comercio de Medellín ("La ventaja competitiva de la actividad empresarial antioqueña hacia el siglo XXI"), parte del éxito del sector de confecciones se encuentra en que ha ganado independencia del sector textil, de tal forma que no lo han afectado sus recurrentes crisis; "más aun, el dinamismo del sector ha llevado a incrementar las

importaciones de textiles, generando un déficit en su balanza comercial, frente a un superávit de la balanza de las confecciones” (pág. 147), y continúa afirmando el estudio:

“Con incorporación de tecnología moderna, novedosos diseños, acceso a importaciones de buena calidad y una actividad maquiladora de buena factura, las confecciones han logrado un crecimiento compuesto del 20% anual en dólares entre 1985 y 1997” (pág. 147). A pesar de esta afirmación, se plantea cómo el sector se ve afectado por una escasez de mano de obra calificada.

Otro asunto importante es, cómo a pesar de que en cuanto a composición por tamaño de empresas, para todo el país el 75% es pequeña empresa, el 21% mediana y el 4% grande (pág. 146), en el caso de Antioquia las exportaciones están bastante concentradas, pues sólo nueve firmas de la región responden por el 60% de las ventas al extranjero (pág. 149).

Es un poco paradójica esta situación de débil encadenamiento entre sector textil y confecciones, cuando algunos estudios plantean, cómo parte de la salida del sector textil a su crisis ha estado encaminado a aumentar el valor agregado en su producto, vía la exportación de prendas de vestir, como se destaca en los aspectos de coyuntura presentados por la Cámara de Comercio de Medellín en agosto de 1996³. En otro estudio, se plantea cómo “hacia finales de los años 89 y 90, los textileros entendieron que resultaba más ventajoso vender prendas de vestir que telas, por cuanto es más rentable vender textiles con un mayor valor agregado en mano de obra” (Alzate, Amparo, 1996, pág. 97).

Pero a pesar de esta dinámica del sector de las confecciones, su debilidad estructural se puede evidenciar en los indicadores que ha presentado el sector en los últimos dos años. Según el balance de 1998, la Cámara de Comercio de Medellín afirma:

“...Pocos sectores sintieron tan de cerca la caída generalizada en la economía y la aguda disminución de la demanda como el de las confecciones... la caída en las ventas por la menor demanda nacional alcanzó 15 o 20%, e incluso en muchos casos hasta el 50%, con un agravante, que no hubo incremento alguno en los precios frente a 1997... muchas empresas cerraron desertando del negocio definitivamente.

Como si fuera poco, el nivel de empleados de un sector que como el de la confección es gran generador de puestos de trabajo, bajó casi a la mitad. El sacrificio de mano de obra fue sumamente grande en 1998. Muchos de los talleres de los que realizan confección a terceros, sistema mediante el cual opera buena parte de la industria, cerraron...

Un ejemplo claro es el municipio de Don Matías, considerado uno de los centros de confección más importantes del país. Allí, una buena cantidad de los talleres cerraron ante la inexistencia de pedidos por parte de las grandes empresas que delegaban en ellos la labor de confección.

Aunque podría pensarse que el sector externo aparece como una opción ante la caída del mercado interno, según los confeccionistas las posibilidades de

3 Al respecto ver: *Revista antioqueña de economía y desarrollo No. 50*, Medellín, mayo-agosto de 1996, pág. 34.

generalizar las exportaciones a todos los subsectores confeccionistas son muy escasas⁴.

Por los estudios realizados, las afirmaciones encontradas en algunas de las entrevistas, las encuestas a algunas unidades productivas barriales, la participación del sector de las confecciones en el número de establecimientos industriales, se puede afirmar que la cadena textil-confección viene profundizando su estrategia a través de una cadena maquiladora en el ámbito internacional, con débiles y poco claros eslabonamientos con el sector textil y una precarización de las condiciones de los trabajadores a nivel de la ciudad; al respecto vale la pena mostrar lo que la Cámara de Comercio de Medellín, en el estudio que venimos reseñando, plantea sobre el sector de las confecciones.

Tabla 4
LECCIONES Y RETOS FRENTE AL SECTOR DE LAS CONFECCIONES

Lecciones	Retos
La globalización comenzó antes de la apertura económica, cuando se decidió confeccionar mediante el sistema de maquila, lo que permitió al sector liberarse de los vaivenes en los precios y oferta de la materia prima local y aprovechar la calidad de los insumos importados. Fueron también constantes los viajes para establecer contactos y abrir mercados en el exterior.	El gobierno deberá crear una legislación que flexibilice el comercio de muestras para la confección, mediante un tratamiento preferencial a las mismas. Actualmente la legislación no contempla ningún tratamiento especial para este tipo de productos, por lo que el intercambio comercial de muestras está sometido al mismo tratamiento que se le da a las importaciones / exportaciones ordinarias, con todo lo que esto implica en términos de trámites.
La maquila se ha convertido en una estrategia de conocimiento importante para confeccionar y ha hecho del sector una demanda exigente de material textil para los proveedores.	Hacer del sistema de maquila un servicio de certificación, esto es, el confeccionista se convierte en un cliente exigente para el proveedor textil, lo vuelve sofisticado y lo ayuda a alcanzar estándares de calidad internacional.
La utilización eficiente del <i>outsourcing</i> reduce significativamente los costos de producción y permite mayor capacidad de respuesta a los cambios del mercado, además de agilizar los procesos mediante el proceso de especialización.	Aprovechar la experiencia de la maquila para confeccionar marcas propias, de igual calidad y a menor precio que el de los proveedores externos.
La inversión eficiente en conocimiento le ha dado al sector una diferenciación importante gracias a sus diseños y le ha permitido llegar a mercados sofisticados tanto local como internacionalmente.	

Fuente: Cámara de Comercio de Medellín “La ventaja competitiva de la actividad empresarial antioqueña hacia el siglo XXI”., Págs. 150 y 151.

4 Al respecto ver: Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo No 57, Medellín, enero-abril de 1999, pág. 34.

Si a esta lógica le sumamos las tendencias de las políticas de inversión de grupos como el Sindicato Antioqueño, que parecen estar definiendo la salida de sus inversiones al menos del sector textil, el futuro de la cadena como generador de riqueza en la región es menos claro todavía. (Ver anexos 2 y 3: de entrevistas y cambios en el Sindicato Antioqueño).

4.2 La crisis del paradigma industrial fordista: crisis industrial y mercado de trabajo⁵

4.2.1 CRISIS INDUSTRIAL

Como vimos en el acápite anterior, el desarrollo industrial del Valle de Aburrá en el periodo fordista, tuvo como base lo que se ha denominado “industrias maduras”, aspecto que ha llevado a que la crisis del modelo de desarrollo se viva con bastante fuerza en la región. Concordatos, cierres de empresas, reducción de su tamaño y desconcentración productiva, han sido el común denominador de las décadas de 1980 y 1990 en la región.

Los primeros intentos de adecuación de la élite empresarial, se hicieron a través de la estrategia de reconversión industrial, a partir de la segunda mitad de la década del ochenta; éstos se basaron en reducción de costos en capital variable y en los esfuerzos por romper el esquema de regulación capital-trabajo fordista, además de una estrategia de compra de tecnología que no incluye innovación ni de desarrollo en ciencia y en tecnología, y una estrategia de copia de modelos de administración y gestión, sin haber hecho las mediaciones suficientes con las características culturales de la región (Betancur, 1995).

Confirmando este planteamiento, otros estudios recientes afirman cómo aunque en la década de los ochenta, el nivel de reconversión fue importante, las limitaciones en el crecimiento se debieron a la falta de cambio técnico, asunto también identificado en el informe Monitor en 1995, cuando afirma que “los empresarios de la región no veían su atraso tecnológico como un problema” (Cámara de Comercio, 1999, 25). Las mayores limitaciones, las vivieron las microempresas y las Pymes que representan aproximadamente el 95% del número de empresas manufactureras en sectores como alimentos, textil, cuero y calzado, metalmecánico y confecciones. En este último, la composición por tamaño de empresa, es del 97,6% entre micro y Pymes y 2,4 de grandes (ver Jaramillo, Alberto, 1996, pág. 112).

5 Dados los elementos presentados en el apartado anterior, que muestran la permanencia en la región de una estructura industrial altamente especializada en sectores como el textil y de confecciones, parte de las referencias para identificar las tendencias actuales se harán presentando la dinámica que estos dos sectores han tenido en la región en los últimos años y que han sido presentados en diversos estudios de la Cámara de Comercio de Medellín o en publicaciones difundidas por ella.



Empresa de confecciones en Don Matías (al norte de Antioquia)

4.2.2 CAMBIOS EN EL MERCADO DE TRABAJO: ENTRE LOS CAMBIOS EN EL PARADIGMA INDUSTRIAL, LA INFORMALIDAD Y LA EXCLUSIÓN

Los mayores impactos de la crisis de la industria en la región, se ven reflejados en una profundización de la economía informal, un creciente desempleo y una fuerte caída de los ingresos salariales, que se han configurado como un complejo escenario de exclusión social y pobreza.

La economía informal se ha convertido en los últimos años en un campo fundamental para la generación de empleos e ingresos. Mientras el sector de la industria manufacturera expulsa permanentemente trabajadores, el sector de la economía informal ha sido el único generador de empleo en los últimos años, desencadenando los consecuentes conflictos territoriales por la ocupación del espacio público, asunto que desarrollaremos de mejor manera en otro acápite de este trabajo. Para avanzar sobre este asunto vale la pena retomar la siguiente afirmación:

Según Juan Pablo Pérez, la reconceptualización o relectura de la informalidad en el marco de lo que él denomina las dos caras de un mismo proceso: globalización o exclusión, exige la construcción de escenarios: uno primero de exclusión del modelo de acumulación (la informalidad de subsistencia); uno segundo ligado al sector de transables gestado dentro del ámbito de la globalización; y uno tercero y más promisorio, ligado a lo que él denomina la aglomeración de pequeñas empresas dinámicas⁶.

La tendencia del mercado de trabajo a demandar personal cada vez más calificado, expulsa de una contratación formal a un número cada vez más grande de trabajadores, y esto se profundiza con la estrategia de reconversión industrial adoptada en la región. Para una parte importante de la población colombiana, su fuerza de trabajo hoy no tiene un valor en términos de mercado⁷, ésta es obsoleta y por tanto los convierte en ciudadanos excluidos, o integrados al modelo de producción flexible a través de estrategias de sobreexplotación como la famiempresa o la microempresa de producción a terceros y la maquila, con bajos salarios y altas jornadas de trabajo y con efectos sobre la vida familiar y social, afectando su inserción socioeconómica al territorio.

En este sentido, Medellín y el Área Metropolitana han visto crecer, especialmente en los últimos cinco años, sus niveles de pobreza y exclusión, producto del desempleo generado por los profundos niveles de desindustrialización e inequidad. Al respecto, es bueno observar cómo la tasa de crecimiento del PIB urbano en la indus-

6 Al respecto ver: Pérez, Juan Pablo: "Globalización y Neoinformalidad en América Latina". En revista "Nueva Sociedad", No. 135.

7 Mientras se plantea una demanda de mano de obra cada vez más calificada, el panorama de la educación en el país es altamente deficiente, veamos: población ocupada según nivel educativa 1996, ninguno 1,7%, primaria 28,2%, secundaria 49,5%, superior 22,1%. Fuente: Dane.

tria manufacturera pasó de representar 1,6 en 1994 a -2,5 en 1996, y con respecto a su impacto sobre la generación de empleo, significó la salida de 2,9% de sus trabajadores a nivel nacional y de 3.6% a nivel de Antioquia en 1996, mientras entre 1990 y 1991 había aumentado el empleo en 5.2%⁸.

En términos globales, la pérdida de empleos a partir de 1994 presenta una tendencia fuertemente ascendente que ha elevado el desempleo en términos porcentuales en casi 14 puntos, pasando de representar un 8,8% a niveles del 22,6% en 1999. Para el 1994 esto representó 82.318 personas desempleadas y para 1999 ya significaban 287.498, esto es 205.180 personas más desempleadas en un periodo de cinco años, según informe del Observatorio Local de Empleo.

Tabla 5
VARIABLES DE DESEMPLEO EN EL VALLE DE ABURRÁ

Indicador	Marzo/96	Marzo/97	Marzo/98	Marzo/99
Número de personas desocupadas	118.065	201.564	211.882	287.498
Tasa de desempleo	11,6	16,3	16,2	22,6

Fuente: Observatorio Local de Empleo.
Datos Tabulados por la Cámara de Comercio de Medellín.

Como podemos observar, estamos ante una creciente destrucción de capital social, cuyo mayor reflejo, es el hecho de que más del 50% de la población tiene que desplegar el conjunto de sus energías pensando en cómo resolver su supervivencia para el día siguiente, en el caso del departamento de Antioquia, la línea de pobreza pasó de 52,32 en 1997 a 54,9⁹ en 1999, según datos de la Misión Social del Departamento Nacional de Planeación (Observatorio para la Equidad Social en Medellín y Antioquia, “Observar” No.1). No es gratuito que en el imaginario de la población, se establezca una relación directa entre desempleo y altos índices de pobreza¹⁰.

De otro lado, los sectores que están generando nuevos empleos, lo hacen en peores condiciones, tanto a nivel de ingresos como de garantías sociales. Al respecto, se pueden observar los indicadores de generación de empleo a través del apoyo a fami y a microempresas como el caso de Actuar o Microempresas de Antioquia, donde, como se afirma, para el primer caso, en una entrevista realiza-

8 López Hugo, op. cit., pág. 12.

9 Este indicador para Antioquia esta por encima del promedio nacional, que es para 1999 de 53.80, y muy por encima del de Bogota que es de 43.50. de otro lado la línea de miseria nos muestra un 17.5% de la población en estas condiciones, esto representa en terminos absolutos un total de 940.000 personas en el departamento por debajo de la línea de indigencia. (al resdpecto ver (Observatorio para la Equidad Social en Medellín y Antioquia, “Observar No 1)

10 A estas tendencias se corresponden las percepciones que los habitantes de la ciudad tienen sobre las causas de la pobreza y el desempleo, veamos una sistematización de las respuestas obtenidas de 206 personas en la ciudad de Medellín. En estas se observa cómo para el 73% de los entrevistados la causa de la pobreza reside en el desempleo, apenas un 5% ven la causa en la educación y un 4% la ven en la política del gobierno (Encuesta realizada por los investigadores a 206 personas del Valle de Aburrá en noviembre de 1999).

da, la profundización de la crisis económica dinamiza la demanda de capacitación, asesoría y crédito en estas entidades y eleva a la vez el número de unidades productivas creadas.

En los resultados de un estudio de impacto del programa de Famiempresas de Actuar, se destacan las siguientes características, que están ligadas al sector de la confección: se encuentra que “existe una población de 650 famiempresas vigentes en Actuar a octubre de 1995, de ellas, *el 49% es confección a terceros*, el 40% línea propia y un 5% maneja ambas líneas. La información económica está basada sobre una muestra de 76 famiempresas”. En algunas de las variables los resultados son los siguientes:

Tabla 6
MUESTRA FAMIEMPRESAS ACTUAR

Número de empleos directos generados por empresa	3.5
Ubicación del taller	Vivienda 90% Local 10%
Prestaciones sociales	Sí pagan 10% No pagan 90%
Proveedores	Retaccerías 49% Distribuidoras 51%
Marca propia	Sí 20% No 80%

Fuente: Mimeo Actuar, 1995.

De alguna manera, esta tendencia se da en el conjunto de la ciudad, donde a la par que se observa esta dramática reducción del empleo, el número de unidades económicas se incrementa, explicado fundamentalmente por las del sector servicios, que para muchos de los municipios del Área Metropolitana tienen, entre 1989 y 1997, crecimientos por encima del 200%, a pesar de que en el número de establecimientos comerciales e industriales disminuyen pero en menor proporción.

Vale la pena destacar, que para el caso de Medellín, al menos entre 1989 y 1996, crecen incluso el número de establecimientos industriales, asunto representativo en términos absolutos ya que es allí donde se encuentra el mayor número de establecimientos, con respecto al resto de municipios del Área Metropolitana.

Ligado a esto, llama la atención el hecho de que en el estudio de la Cámara de Comercio de Medellín, sobre lo que ellos llaman el *cluster* de la confección, destacan la existencia de 2.700 empresas en la ciudad ligadas al micro *cluster* de la ropa interior femenina, con exportaciones superiores a 117 millones de dólares y ventas por 1.3 billones de pesos. Sobre la dinámica de éstos se afirma: “El reto que nos queda es ayudar a orientar el quehacer de más de 100.000 empresas ubicadas en el Área Metropolitana¹¹, de tal manera que se puedan sostener y

11 Teniendo en cuenta la base de 407.000 empleos generados por 205.000 empresas, como lo plantea Hugo López, el 77% de las microempresas unipersonales representan aproximadamente 313.390 empleos. *Op.cit.*

crear nuevos puestos de trabajo¹² (ver Cámara –órgano informativo de la Cámara de Comercio de Medellín– No.10, junio de 1999, 8 y 9).

Si observamos la tendencia en los últimos años del Sindicato Antioqueño incursionar en empresas como Leonisa, Confecciones Colombia o PMX, que por su dinámica parecen ser las controladoras de los volúmenes de exportación, al menos las dos primeras, hacen parte de las nueve compañías que controlan el 60% de la exportación de confecciones en Antioquia; en el caso de Confecciones Colombia, presentó un incremento en sus exportaciones del 46,25% entre 1996 y 1997 (Cámara de Comercio de Medellín, 1999).

Se puede plantear, cómo se está configurando un importante *cluster* de la confección basado en maquila, un pequeño número de empresas controlan las exportaciones, entre las que se encuentra la presencia del capital del Sindicato Antioqueño. Esto lo que expresa es una transformación de la relación capital trabajo, que deviene de una contratación colectiva regulada por actores como el Estado Nacional, los sindicatos y los representantes del capital (empresarios) hacia una, que más que flexibilizada, es *desregulada* desde el punto de vista social, basada en la maquila, la subcontratación, el empleo flexible y los bajos salarios, donde desaparece el modelo de negociación entre los actores que la regularon en las décadas pasadas. Ahora, la relación capital trabajo toma la forma de relación entre empresas, o entre capitalistas y empresas.

Esto ha llevado a que la relación entre economía formal e informal se complejice y se hagan difusas sus fronteras, de la manera expresada por Juan Pablo Pérez, en donde un sector de la economía informal se conecta a la economía global en una tensión entre la inclusión y exclusión social y económica. Sumando los datos de la caída de los salarios entre 1995 y 1996 para las siete áreas metropolitanas (dentro de las que está incluida el Área Metropolitana de Medellín y el Valle de Aburrá), se muestra cómo los salarios caen en mayor proporción para los cuenta propia y los patronos 8,5% y 12,2% respectivamente, muchos de estos son los nuevos trabajadores del régimen de acumulación posfordista.

Con respecto a la tendencia de los salarios, observemos sus variaciones entre 1995 y 1996. (ver tabla No.7)

A esto se le suma el hecho de que el 60,2% de la fuerza laboral ocupada en las siete áreas metropolitanas, recibe menos de dos salarios mínimos (25,2% menos de un salario mínimo y 35% entre uno y dos salarios mínimos).

12 La pregunta que nos queda al respecto es: ¿es ésta la tendencia a la consolidación de la estrategia que aparece en el Plan de Desarrollo de Medellín 1998-2000 de convertir a Medellín en una gran zona de subcontratación y maquila? Preocupa por las consecuencias que podría tener sobre la profundización de los niveles de pobreza estructural y la consolidación a fondo del modelo de regulación neotaylorista que prefiguran estas tendencias. Es necesario, entonces, seguir armando el rompecabezas de las tendencias de configuración territorial del modelo de regulación capital trabajo.

Tabla 7
INGRESOS LABORALES MEDIOS MENSUALES DEL PERSONAL OCUPADO, POR POSICIÓN
OCUPACIONAL DICIEMBRE DE 1995 Y 1996, SIETE ÁREAS METROPOLITANAS
(Pesos constantes 1990)

	1995	1996	Var %
Obr/empl. Part.	89.947	89.124	-0,9
Obr/empl. Gobierno	139.228	146.004	4,9
Servicio doméstica	48.240	44.118	-8,5
Cuenta propia	94.446	82.932	-12,2
Patrones	299.227	224.849	-24,9
Total	99.855	92.345	-7,5

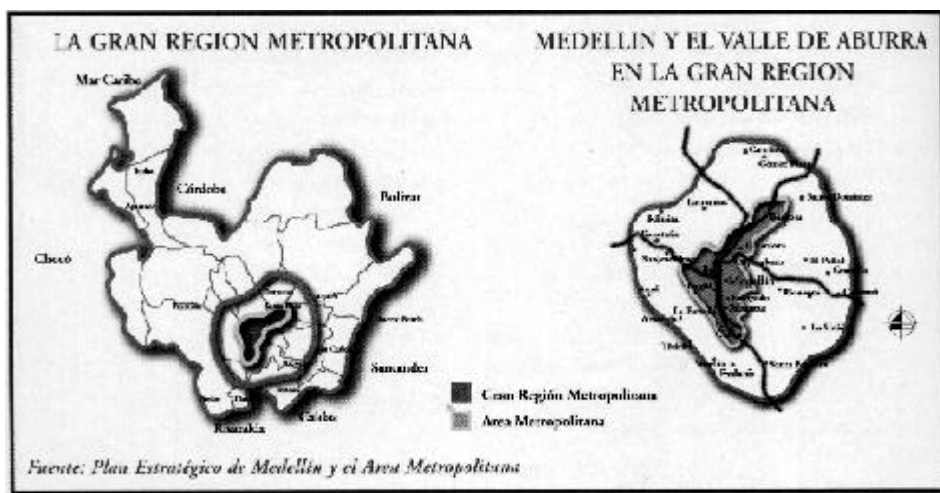
Fuente: López, Hugo. Observatorio Local del Empleo. 1996.

4.3 Tres trayectorias de desconcentración: reconversión productiva y su impacto en la reconfiguración territorial del Área Metropolitana

Como lo presentamos en el numeral anterior, las transformaciones en el modelo de desarrollo basado en los principios del fordismo (para nuestro caso entendido más en la concepción de fordismo periférico), han generado cambios en el paradigma industrial y el régimen de acumulación. Lo que queremos mostrar en esta parte, es cómo estas transformaciones han posibilitado reconfiguraciones territoriales que han expandido el territorio más allá del Área Metropolitana, hacia el oriente cercano y han generado impactos al interior de la misma Área como lo veremos, lo que expresaremos como tres trayectorias de descentralización. Estos cambios se explican en concreto por la dinámica de las tendencias de localización productiva, articulada a la dinámica de desconcentración productiva que ha sido necesaria para darle sostenibilidad al régimen de acumulación.

4.3.1 DESCONCENTRACIÓN PRODUCTIVA EN EL VALLE DE ABURRÁ Y EL ORIENTE ANTIOQUEÑO, SU IMPACTO SOBRE LA RECONFIGURACIÓN TERRITORIAL Y LAS LIMITACIONES DE LA CADENA PRODUCTIVA

La dinámica de localización de la industria manufacturera del Valle de Aburrá a partir de 1960, ha transformado, con su expansión, algunos territorios más allá de sus propios límites, extendiéndose a regiones como el Oriente antioqueño. Esta dinámica, que explicaremos más adelante, se puede caracterizar, usando el concepto desarrollado por González y Cuervo, como una “desconcentración regionalmente concentrada”. En este sentido, la reconfiguración territorial que se ha dado, ha operado más como una expansión de la tradicional Área Metropolitana del Valle de Aburrá, que como una dinámica autónoma del Oriente antioqueño. Esto se explica en parte por el hecho, de que lo que se ha expandido



territorialmente, es el asentamiento de capitales que buscan aumentar su rentabilidad en áreas con buenas dotaciones de recursos y bajos costos de producción.

Para avanzar en este planteamiento, identificaremos las tendencias que se han expresado en tres escenarios de desconcentración industrial—desde el punto de vista geográfico—; uno hacia el Oriente antioqueño, otro al interior del Valle de Aburrá y otro al interior de Medellín.

Es bueno anotar como antecedente, cómo en el periodo entre 1945 y 1965, el Valle de Aburrá vivió más bien un proceso de centralización industrial a su interior, según Ibiza (1970: 19).

“...No hubo ni hay descentralización de Medellín hacia el Valle de Aburrá, sino también que el proceso de industrialización del Valle afectó casi exclusivamente los municipios cercanos a Medellín. En vez de descentralización, encontramos un fenómeno muy claro de concentración industrial en la ‘zona de Medellín’ (Medellín, Envigado, Itagüí, Bello) y este fenómeno es tanto más claro ya que una buena parte de las industrias establecidas en los alrededores de Medellín dependen íntegramente de éste: en él está la sede social y las oficinas, en él viven los gerentes y el personal técnico y administrativo...”

4.3.1.1 Primera trayectoria de desconcentración: el Oriente antioqueño

Según los estudios encontrados, es a partir de 1960 que se identifican los primeros pasos de desconcentración en el Valle de Aburrá con una trayectoria de localización hacia el oriente antioqueño, que para ese período era una región predominantemente agropecuaria. Desde mediados de la década de 1960, la industria del Valle de Aburrá empezó a mostrar señales de desconcentración de sus industrias hacia esta región, y especialmente al municipio de Rionegro. Tanto Coltejer como Fabricato, empezaron a hacer estudios de condiciones de localiza-

ción industrial, tanto en otros municipios del Área Metropolitana como en los municipios del Oriente antioqueño. En la inauguración de *Textiles Rionegro*¹³, el presidente de la compañía, doctor Rodrigo Uribe, afirmaba:

“Consideramos todas las regiones de Colombia y llegamos a la conclusión de que para comenzar, ésta del Oriente antioqueño era la más adecuada para nosotros por muchas razones... magnífico elemento humano, gente de buenas costumbres, bien preparada y ansiosos de superación, altos índices de educación y sanidad, bajos de alcoholismo y criminalidad, y excelente calidad del trabajo influyeron notoriamente en nuestra decisión” (*El Colombiano*, 11 de noviembre de 1969. Citado por Ibiza Ghislaine, 1970).

Las razones de expulsión de las industrias del Valle de Aburrá –que más que expulsión es relocalización de filiales– fueron las condiciones de escasez de agua, especialmente al sur; factores como la delincuencia, la inseguridad y la criminalidad, la escasez de tierra y sus altos precios, y el costo de la mano de obra, asociado a la existencia de organizaciones sindicales en la zona. Estas variables que explicaban la expulsión en el Valle de Aburrá, eran a su vez factores de atracción en el Oriente antioqueño. A mediados de 1960, el salario básico en Rionegro era, si mucho, la mitad del que se pagaba en Medellín (Ibiza 1972, pág. 26).

4.3.1.1.1 *La desconcentración entre 1965 y 1970*

Entre 1965 y 1970 llegaron a Rionegro empresas como Colte punto (Coltejer), en 1965, *Textiles Rionegro* (Coltejer), en 1969, Riotex (Fabricato), en 1970 (Ibiza 1972, pág. 54). Esta fase de industrialización en Rionegro es altamente dependiente de Medellín, pues las empresas instaladas son filiales de firmas importantes localizadas en Medellín, los gerentes residen en Medellín y allí mismo están las oficinas principales: por ejemplo *Textiles Rionegro* recibe la materia prima de Coltejer y a su vez manda a ésta toda su producción. Según Ibiza, “no ha habido un proceso de descentralización sino de desconcentración industrial, es decir desplazamiento única y exclusivamente de las unidades productivas, quedándose todos los medios de control, dirección y administración de las empresas localizadas en la capital departamental” (pág. 110).

4.3.1.1.2 *La desconcentración entre 1970 y 1990*

La década de 1970 fue poco dinámica en cuanto a localización de industrias se refiere. Según el diagnóstico elaborado para el Plan de Ordenamiento Territorial de Rionegro, sólo dos industrias se localizaron allí en este periodo. La década de 1980 se hace un poco más dinámica con la localización de ocho empresas. Ade-

13 Es importante observar cómo en la constitución de nuevas sociedades en la Cámara de Comercio del Aburrá Sur para 1998, se destaca por su importancia la localización en el municipio de Itagüí de una industria manufacturera proveniente de Rionegro, “Textiles Rionegro” (Cámara de Comercio del Aburrá Sur. Informes y proyecciones 1998-1999, pág. 54).

más, es necesario anotar cómo para 1990 aparecen registrados en el Anuario Estadístico de Antioquia, un total de 775 establecimientos industriales para la región del Oriente antioqueño, de los que corresponden a Rionegro 169. Estos establecimientos aparecen con un personal ocupado de 10.123 (para el Oriente antioqueño) personas y 6.174 (para Rionegro). (Anuario Estadístico de Antioquia 1994, págs. 9-28).

4.3.1.1.3 *La desconcentración en la década de 1990 y el papel de la Zona Franca de Rionegro*

Para la década de 1990 se localizan, según el diagnóstico del Plan de Ordenamiento Territorial de Rionegro, cinco empresas. Este último dato es necesario clarificarlo, pues de un lado, hay un nivel de asentamiento de 11 empresas en la zona franca de Rionegro, y además, se habla de la constitución de un promedio anual de 25 empresas manufactureras en el Oriente antioqueño entre 1995 y 1997 (ver tabla 12 de sociedades constituidas en el oriente antioqueño). Es posible, entonces, que el nivel de localización de empresas sea más amplio que el evidenciado en el documento de diagnóstico del Plan de Ordenamiento Territorial. Llama también la atención, que de las cinco localizadas en la década de 1990 (según el POT), tres están ligadas al sector químico y una a reciclaje de textiles; las primeras pueden tener relación con costos ambientales, y la segunda, puede estar relacionada con la dinámica de corte de confecciones en la Zona Franca, como veremos más adelante.

De los cuadros anteriores se deduce, para un análisis de 15 empresas y su fecha de asentamiento:

- 13% en la década 1970 - 1980
- 53% en la década 1980 - 1990
- 34% en la década 1990 - 1997

El área contemplada para asentamientos industriales es de 587.76 hectáreas. Sólo se han desarrollado para este uso, 195.08 hectáreas, o sea (33,19%), y para nuevos asentamientos industriales, se tiene un área de 392.68 (66,81%).

4.3.1.1.4 *La Zona Franca de Rionegro, un proyecto con centro en Medellín¹⁴: una desconcentración centralizada*

Esta trayectoria de localización industrial en el Oriente antioqueño cuenta en la actualidad con una nueva configuración espacial, la Zona Franca de Rionegro. Su construcción se inició en septiembre de 1993, sus primeros inversionistas fueron del sector de la confección, y en abril de 1995 empezó a exportar sus primeros productos de la confección; en 1996 hay 11 compañías instaladas, del sector de la confección en su mayoría y sólo una como inversión extranjera.

14 La información presentada en esta parte fue tomada de: Mejía, Isabel Cristina y Corral, Álvaro. Evaluación socioeconómica de la Zona Franca de Rionegro. Universidad de Antioquia, Facultad de Economía. Medellín, 1997.

Tabla 8
LOCALIZACIÓN POR AÑOS DE INDUSTRIA EN RIONEGRO

Nombre industria	Año en que fue asentada	No. empleados	Actividad	Zona
Coltejer	1970	1200	Textiles	Cimarronas
Postobón	1976	150	Distribuidora de gaseosas	Empalme Belén Autopista
Agafano S.A.	1981	8	Oxígeno y gas	Autopista Medellín - Santafé de Bogotá
Arclad S.A.	1981	112	Productos autoadhesivos	Autopista Medellín - Santafé de Bogotá
Imusa	1981	179	Productos para el hogar	Autopista Medellín - Santafé de Bogotá
Sancela	1982	300	Productos sanitarios, aseo personal,	Autopista Medellín - Santafé de Bogotá
Nacional de Chocolates	1982	685	Alimentos derivados del chocolate	Empalme Belén Autopista
Escaucho	1985	30	Fabricación de llantas	Cimarronas
Sika Andina	1987	29	Productos químicos	Autopista Medellín - Santafé de Bogotá
Riotex	1988	684	Textiles	
Gases de Medellín y Rionegro	1993		Distribución de gases	Autopista Medellín - Santafé de Bogotá
Multiquímica	1995	30	Productos químicos	Autopista Medellín - Santafé de Bogotá
Immunal	1995	33	Inmunizadora	Autopista Medellín - Santafé de Bogotá
Tisturibe	1996		Reciclaje de textiles	Autopista Medellín - Santafé de Bogotá
Pintuco	1997	75	Planta de vinilos	Empalme Belén Autopista

Fuente: Elaborado con extractos POT Rionegro. Industria y Comercio-Catastro 1998.
D.A.P. Anuario Estadístico 1998.

Gráfico 3
LOCALIZACIÓN DE INDUSTRIAS EN RIONEGRO POR PERIODO

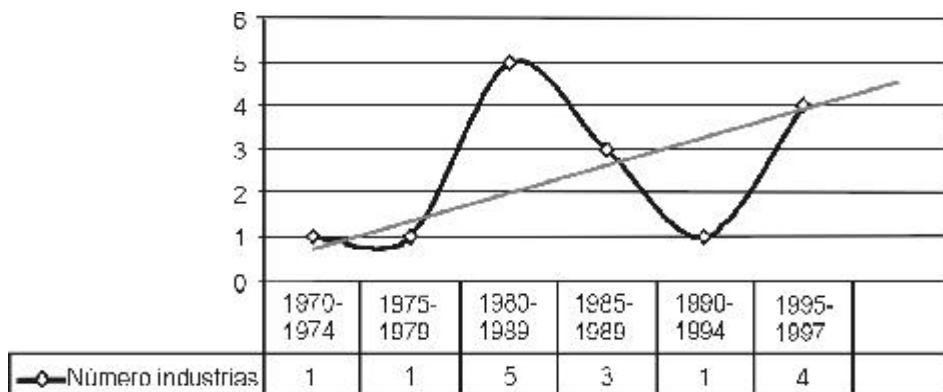


Tabla 9
EMPRESAS QUE HAN COMPRADO TERRENO Y NO SE HAN ASENTADO EN LAS ZONAS INDUSTRIALES

Nombre propietario	No. Predial	Área m ²
Screen Plast Ltda.	041571	1.369
S.R. Productos Químicos Ltda.	041176	2.274
	041177	2.165
Colombiana de Tabaco S.A.	041282	204.659
	041645	34.793
Indurrajes	021075	61.846
Métalo Plásticos	021074	36.843
Laboratorio Ecar Ltda.	022048	69.826
Total		413.775 o 41.38 Ha

Fuente: Catastro Municipal de Rionegro, 1998.

Es operada por la Promotora Nacional de Zonas Francas S.A., entran como socios Suramericana de Seguros, Cementos Argos, Fabricato, Coltejer, Concreto, Leonisa y la Promotora de Proyectos. Como vemos, al menos de estos siete socios, cinco son empresas del Sindicato Antioqueño.

Parece ser, según el estudio citado, que el imaginario de los empresarios asentados en la Zona Franca, inicialmente fue de carácter rentista; veamos la siguiente cita:

“Varios de los asentados en la Zona Franca, lo que están buscando es obtener un centro de acopio de bodega de insumos importados y productos terminados para

despachar al exterior y manejar una logística más óptima de racionalización de inventarios y agilización de la mercancía... La mayoría de los que compraron bodega en la Zona Franca de Rionegro, la adquirieron como una inversión inmobiliaria... y los inversionistas que entraron a comprar la mayoría de las bodegas era pensando más en valorizar una propiedad raíz que en generar empleo y divisas...” (Mejía y Corral, 1997, pág. 83)

Tabla 10

CLIENTES Y EMPRESAS DE LA ZONA FRANCA DE RIONEGRO A SEPTIEMBRE DE 1996

Clientes y empresas	En el inventario de empresas representativas de la Zona Franca aparecen además de estas compañías como:
Mannix Ltda. Confecciones Colombia Index Quirugil Ltda. (importación y ensamble de equipos quirúrgicos) Anillos S.A. Vestimundo “Comercializadora a Comercial” Crystal “Sotinsa Comercializadora Internacional” Medias Cristal Clepson Property (Distrihogar) ¹⁵ Golden Hock (balineras y gases) Inversión Extranjera Panameña (hace persianas) Leonisa a través de una filial Náutica Sportiva Manufacturas Mannix (corbatas y pañuelos) Ind. Jev´s (Confección ropa de bebé y chaquetería infantil) Compañía dedicada a hacer maquila en “Levis Internacional” en la confección de jeans exportando a Los Angeles	Compañía Exportadora Arclad Soc. Anónima Arcladex S.A. Confecciones Antonela S.A. Leasing Suramericana. Compañía de Financiamiento Comercial S.A. Suleasing. Compañía Suramericana de Construcciones S.A. Zona Franca Industrial de Bienes y Servicios Confecciones Leonisa S.A. Maquinaria y partes para embotelladora Transportes Aéreos Mercantiles Panamericanos S.A. “Tampa” Servicios al Exportador Ltda. Serviexport Ltda. Valencia Castaño Luis Javier y Valencia Arbeláez Jesús Eduardo Aleaciones Unidas Ltda. Bel Den Internacional S.A.

Tomado de Mejía y Corral, 1997, pág. 83.

De estas empresas, las más empleadoras son las de confecciones como Antonela S.A. con 130 trabajadores, Crystal con 400 y Confecciones Leonisa con 300 trabajadores. Las demás, tienen niveles de empleo poco representativos.

“Estas empresas del sector textil y confección hacen gran parte de su proceso en sus plantas típicas del Área Metropolitana a excepción de Jev´s y todas terminan su proceso en Rionegro” (Mejía y Corral, 1997, pág. 83).

15 Es bueno observar cómo esta empresa también realiza subcontratos con las maquiladoras situadas en el barrio Popular 1 de la ciudad de Medellín.

Como resultado de las entrevistas que se hicieron para el trabajo citado, se observa que al menos tres de las empresas entrevistadas, afirmaron estar trabajando bajo el régimen de maquila.

Tabla 11
ALGUNAS EMPRESAS MAQUILADORAS EN ZONA FRANCA DE RIONEGRO

Empresa	Aspectos a destacar de la entrevista
Everfit Zona Franca de Rionegro	Afirma que se localizó en la Zona Franca de Rionegro en junio de 1997, con la posibilidad de un contrato de exportación a los Estados Unidos de maquila. El 100% de lo producido lo exportarán con contratos previamente establecidos.
Index	Hablando del proceso que hacen en la Zona Franca afirma: recibida la tela, hace corte (100%) en Zona Franca, se trae cortada para confeccionar en planta tradicional de Medellín. El único valor agregado en Zona Franca es el corte. Hacemos 112.000 jeans mensuales a US\$5 en pura maquila de confección.
Industrias Jev's	Se vino a Zona Franca para maquila Smoking.

Fuente: Cuadro elaborado por nosotros a partir de la información de entrevistas que aparece en los anexos del trabajo de Mejía y Corral, 1997.

Las tendencias observadas en el último período analizado, nos muestran cómo al igual que la oleada de industrialización en la segunda parte de la década de 1960, el asentamiento industrial en la zona del Oriente antioqueño sigue manejando una dependencia del Valle de Aburrá, tanto desde el punto de vista del control de la producción como desde el control del capital. Como dijimos, de los 7 socios de la Zona Franca de Rionegro, cinco son del Sindicato Antioqueño, muchas de las industrias allí asentadas, también pertenecen a este grupo, y además, muchas basan su producción en el sistema de maquila, dependiendo una parte importante del proceso de empresas instaladas en el Valle de Aburrá.

4.3.1.1.5 Conclusiones sobre la primera trayectoria de relocalización en Rionegro

Se puede identificar como una clara transformación, desde el punto de vista de la geografía económica, independientemente del grado de dependencia de estos procesos del Valle de Aburrá, que una región que definía su vocación como agropecuaria en 1960¹⁶, ya para 1996 define su vocación como una región manufacturera¹⁷. La industria manufacturera representa el 15% de las sociedades y el

16 En 1960, cuando se crearon las primeras industrias, el oriente se caracterizaba como una zona tradicional de predominancia agropecuaria, con algunas actividades artesanales. (Ibiza, 1972, pág. 48).

17 "Según los datos de registro mercantil de la Cámara de Comercio, la zona tiene una vocación manufacturera..." Informe Cámara de Comercio de Rionegro, 1996, pág. 7.

43% del empleo, mientras el sector agropecuario contribuye con el 8% de las sociedades y el 32% del empleo¹⁸. También el índice de personas naturales renovadas en el año de 1996 ratifica esta afirmación, mientras en esta categoría hay 46 renovaciones del sector agro y pecuario, del sector manufacturero hay 343 renovaciones; en cuanto a renovaciones de sociedades, las cifras son de 49 (en agro y pecuario) y 92 (en manufacturero). Para ampliar esta información, a continuación se presentan otros aspectos comparativos de la dinámica de los dos sectores entre 1995 y 1997.

Tabla 12

SOCIEDADES CONSTITUIDAS EN EL ORIENTE ANTIOQUEÑO ENTRE 1995 Y 1997

Actividad económica	1995	1996	1997
Agropecuario	7	10	13
Industria manufacturera	24	26	25

Sociedades disueltas en el oriente antioqueño

Actividad económica	1995	1996	1997
Agropecuario	3	2	1
Industria manufacturera	5	2	4

Capital neto invertido en el oriente antioqueño (miles de pesos corrientes)

Actividad económica	1995	1996	1997
Agropecuario	1.816.600	1.225.500	2.362.198
Industria manufacturera	4.028.513	3.673.837	13.344.814

Fuente: Cámara de Comercio de Rionegro.

Esta trayectoria de industrialización, se explica por una búsqueda de reducción de costos de los inversionistas asentados en el Valle de Aburrá, y se expresa más como un proceso de desconcentración industrial que de descentralización, en la medida en que se mantiene en los diferentes períodos una dependencia importante, en términos de control del proceso, en Medellín.

En esta trayectoria se teje una cadena productiva, que aunque transforma el territorio del Oriente antioqueño, mantiene su centro en el Valle de Aburrá y se conecta a los centros de capital que controlan parte de la cadena productiva en el Valle de Aburrá, como el caso del Sindicato Antioqueño. Los sectores de mayor dinámica parecen ser el textil y de confecciones, a pesar de que entre sí no están suficientemente articulados, pues el sector de confecciones, si bien tiene una dinámica importante, no siempre tiene como proveedores el sector textil local, sino que sus proveedores están en el exterior. Se afirma, por parte de algunos analistas, cómo el dinamismo del sector de las confecciones ha llevado a incrementar las importaciones de textiles generando un déficit comercial en la balanza

18 Datos tomados de la Cámara de Comercio de Rionegro, 1996.

textil y un superávit en la balanza de confecciones, para el caso del sector en Antioquia (Echeverri y Pulgarín, 1999, pág. 57).

Al interior del mismo municipio, surge una nueva forma de territorialidad conectada directamente a las tendencias globales como es el caso de la Zona Franca de Rionegro.

4.3.1.2 Segunda trayectoria de desconcentración: el Valle de Aburrá, desconcentración local y metropolitana

Basados en información del Anuario Estadístico Metropolitano, con respecto al número de establecimientos industriales en los distintos municipios del Valle de Aburrá, se pueden observar dos tendencias importantes: de un lado, la dinámica industrial del norte del Valle de Aburrá parece haber sufrido, no sólo un nivel de estancamiento, sino una disminución importante, al menos del número de establecimientos industriales; municipios como Barbosa, Girardota, Copacabana y Bello, han visto decrecer el número de establecimientos industriales entre 1989 y 1997, tal como se expresará en la tabla No.13. Es necesario entender cómo hacia el norte, el Valle de Aburrá también ha desconcentrado parte de su producción, especialmente de confecciones, a municipios que están por fuera de los límites del Valle, como Don Matías, Santa Rosa de Osos y Yarumal. Con respecto a la confección de prendas de vestir “esta última se concentra principalmente en el municipio de Don Matías, pero también en Entrerriós, San Pedro y Santa Rosa, y está constituida por empresas contratistas o talleres que confeccionan para grandes industrias de Medellín. Por esta misma razón, se puede indicar que su dinámica está muy relacionada con la de la industria del Valle de Aburrá y poco articulada a la base económica regional (Departamento Administrativo de Planeación. Gobernación de Antioquia. Ordenamiento Territorial, 1989-1990. Medellín. Agosto de 1990, pág. 136). Habría que preguntarse si es esta trayectoria de expansión por fuera de los límites del Valle, la que explica la baja dinámica de los municipios del norte mencionados.

Por el contrario, al sur del Valle, se observa una dinámica más bien de expansión, al menos en Sabaneta, Envigado y Caldas, especialmente en este último, donde el número de establecimientos industriales ha crecido en el periodo de referencia, en un 586%. Este crecimiento en el número de establecimientos industriales para algunos de los municipios del Aburrá Sur, ha estado acompañado de una tendencia decreciente en Itagüí, que es, como municipio, su centro industrial más dinámico, en donde en el periodo 89/97 el número de establecimientos industriales cayó en un 16%. Esta disminución puede estar explicada por el proceso de desconcentración que al interior del mismo Aburrá Sur se puede estar dando, como lo muestra la dinámica de los demás municipios.

Esta tendencia, en el Aburrá Sur, se ve también ratificada por la tendencia creciente del número de matriculados registrados en la Cámara de Comercio a diciembre de 1998, comparado con los existentes en el año de 1995. Veamos la siguiente tabla: (ver información detallada por municipio en el anexo 1: Estructura empresarial del Aburra Sur).

Tabla 13
VARIACIÓN DEL NÚMERO DE UNIDADES INDUSTRIALES EN ALGUNOS MUNICIPIOS
DEL VALLE DE ABURRÁ ENTRE 1989 Y 1997

	Sur del Valle de Aburrá				Norte del Valle de Aburrá				
	Medellín	Itagüí	Caldas	Envigado	Sabaneta	Barbosa	Copacabana	Girardota	Bello
Nº de establecimientos industriales 1989	3.882	944	87	346	134	39	104	48	591
Nº de establecimientos industriales 1997	5.083	802	597	648	199	21	50	40	498
Variación porcentual 89/97	31	-15	586	87	49	-46	-52	-16	-16
Variación absoluta 89/97	1.201	-142	510	302	65	-18	-54	-8	-93

Fuente: Cálculos nuestros basados en información tomada de los anuarios estadísticos del Área Metropolitana del Valle de Aburrá 1989/1997.

Gráfico 4
VARIACIÓN PORCENTUAL DEL NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS DE LOS MUNICIPIOS
DEL VALLE DE ABURRÁ ENTRE 1989 Y 1997
 (Excepto Medellín)

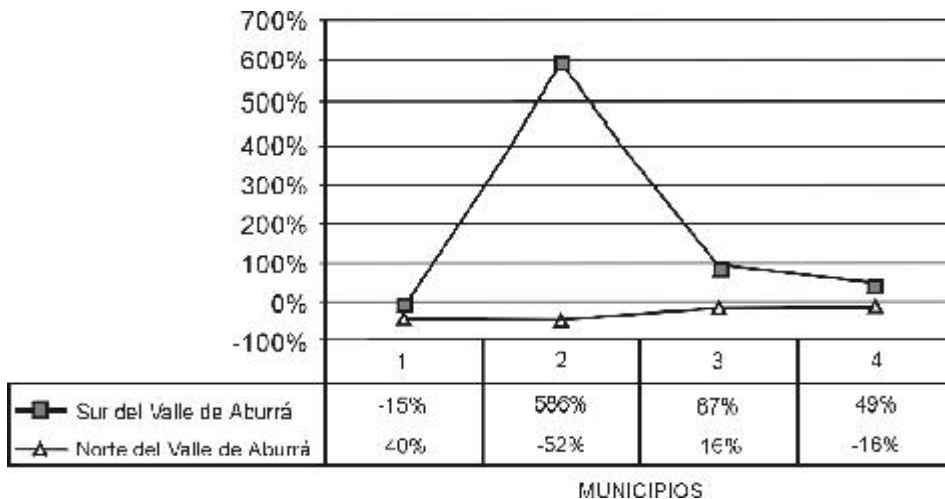


Tabla 14
ESTRUCTURA EMPRESARIAL DEL ABURRÁ SUR

Años	Microempresas	Pymes	Gran empresa
1995	35.862	1.548	256
1998	49.133	2.188	324
Variación absoluta	13.271	640	68
Variación % 95-98	37%	41%	26%

Fuente: Cámara de Comercio del Aburrá Sur.
 Informes y proyecciones 1995-1996 y 1998-1999.

Este nivel de “concentración” industrial en el Aburrá Sur, se ve reforzado por dos tendencias interesantes: una, el fuerte proceso de relocalización que se identifica de empresas provenientes especialmente de Medellín hacia este territorio. El informe de la Cámara de Comercio del Aburrá Sur afirma, tomando el período 1995-1998, cómo, mientras las empresas que se fueron de la industria manufacturera, 41 en total, generaban un total de 503 empleos y representaban unos activos por valor de 2.298 millones, las que llegaron, 145 en total, generaban 8.474 empleos y representaban unos activos por valor de \$168.663 millones. Como vemos, el efecto total en el Aburrá Sur es de 7.971 empleos que llegaron, 103 empresas y unos activos por valor de 165.864 millones (Cámara de Comercio del Aburrá Sur, 1998-1999, pág. 14).

Y, por otro lado, aunque parezca paradójico, de Rionegro hacia Itagüí también se ha iniciado un proceso de relocalización, según el informe de la Cámara de Comercio del Aburrá Sur para 1998:

Cabe resaltar que la sociedad constituida en 1998 con el mayor monto en el Aburrá Sur, fue Textiles Rionegro y Cía. Limitada, domiciliada en el municipio de Itagüí, con un registro de 77.084 millones en activos, seguidas por dos empresas de la misma localidad, Sociedad Comercial General y Cía. Ltda. y Centro Coltejer y Cía. Limitada, las cuales registraron, respectivamente, \$9.905 millones y 3.163 millones en activos. (Cámara de Comercio del Aburrá Sur, Informes y Proyecciones 98-99, pág 54).

Igualmente, Confecciones Colombia (que tiene su domicilio en Medellín) anunció su retiro de la Zona Franca de Rionegro para antes del mes de junio del año 2000, aprovechando que fue autorizado para operar como “Usuario Aduanero Permanente” que le permite operar como agente aduanero para importar y almacenar sus materias primas directamente en la planta para ser nacionalizadas cuando quiera (Arias Francisco Javier. Exportar, el norte de Confecciones Colombia. En *El Colombiano*, marzo 29 de 2000, pág. 2B).

Esto confirma el planteamiento hecho, según el cual, los empresarios asentados en la Zona Franca buscaban era obtener un centro de acopio de insumos importados y productos acabados para enviar al exterior.

De otro lado, la creación de la Cámara de Comercio del Aburrá Sur a partir de 1992¹⁹, es una expresión del requerimiento de una institución que pueda administrar esta tendencia expansiva.

4.3.1.3 Tercera trayectoria de desconcentración: Medellín como centralidad metropolitana vive su propio proceso de desconcentración

En este apartado queremos mostrar cómo la ciudad de Medellín, como centro metropolitano, vive su propio proceso de desconcentración; para hacerlo, nos apoyaremos en las estadísticas sobre el número de establecimientos industriales entre 1989 y 1997 y el estado de las empresas de confección a terceros en la ciudad, estas última, las elegimos por estar articuladas a uno de los sectores que se considera más dinámico en cuanto a generación de empleo y el que ha explicado parte de las lógicas de desconcentración hacia otras regiones del departamento (el de confecciones); de otro lado, desde la perspectiva de dinamizar los *clusters*, uno de los que se está impulsando es el que está ligado a la confección.

19 “La Cámara de Comercio del Aburrá Sur fue creada el 24 de febrero de 1992 mediante el decreto N° 359 del Ministerio de Desarrollo y Crédito Público”. Además se afirma una estrategia de crecimiento descentralizado que iniciara con una sede en el municipio de Envigado. (Cámara de Comercio del Aburrá Sur. Informes y Proyecciones 95-96, pág. 8).

4.3.1.3.1 *Variación del número de establecimientos industriales en Medellín*

En cuanto a la variación del número de establecimientos, se puede observar cómo entre 1989 y 1997 todos los sectores crecen (industria, comercio y servicios), pero se nota un mayor dinamismo en los establecimientos industriales, que presentaron entre 1980/1996 un aumento en sus establecimientos del 67%; si tomamos sólo el periodo de 1989-1996 éstos aumentan en 47%, crecimiento promedio que se ve afectado en los años 1997 y 1998 pero que, como vemos, sigue siendo representativo, con un aumento entre 1989 y 1997 de 31%.

Tabla 15
NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES EN MEDELLÍN ENTRE 1980 Y 1998

Año	Nº establecimientos	Variación %
1980	3.430	
1989	3.882	13
1996	5.720	47
1997	5.083	-11
1998	4.969	-2

Cálculos nuestros basados en información tomada de los anuarios estadísticos del Área Metropolitana del Valle de Aburrá 1980,1989,1996,1997.

4.3.1.3.2 *El cluster de la confección en el régimen de acumulación regional y las empresas de confección a terceros en Medellín* ²⁰

La ciudad de Medellín ha vivido un impacto territorial, producto del cambio en el modelo de desarrollo basado en los principios del fordismo (entendido en nuestro caso como fordismo periférico), tanto en su régimen de acumulación como en su paradigma industrial, que ha afectado la espacialidad de la producción creando un efecto de difusión territorial a su interior. Para medir al menos parte de este impacto territorial sobre la ciudad, nos aproximaremos a un análisis del sector de la confección, por hacer parte de la tradición de la especialización productiva de la región, ser uno de los sectores dinámicos a nivel de exportaciones y generación de empleo, estar conectado a los circuitos de comercio global y considerarse como un sector clave, para algunos actores, en el desarrollo y competitividad de la región.

20 La base de datos de empresas de confección a terceros vigentes a 1999, en la Cámara de Comercio de Medellín, presenta información desde 1958 hasta 1999, e incluye información de Medellín, Bello, Copacabana, Girardota y Barbosa, esto es Medellín y el Aburrá Norte. Del procesamiento de la información de esta base de datos se obtiene toda la información que sustentará los planteamientos de este acápite.

Tabla 16
VARIACIÓN PORCENTUAL DEL NÚMERO DE UNIDADES ECONÓMICAS SEGÚN SECTOR
ECONÓMICO EN MEDELLÍN ENTRE 1989 Y 1997

Periodo	Industria	Comercio	Servicios
1980/96	67%	–	–
1989/96	47%	25%	39%
1989/97	31%	8%	30%
1996/97	-11%	-14%	-7%
1980/98	45%	–	–

Cálculos nuestros basados en información tomada de los anuarios estadísticos del Área Metropolitana del Valle de Aburrá 1989, 1996, 1997.

Entendiendo las potencialidades de los *cluster* como estrategia competitiva de las regiones, en la ciudad, impulsado en parte por la Cámara de Comercio de Medellín, se viene dando una discusión sobre su importancia en la región. Se destaca con potencialidad para la región el de la confección, obviamente explicado por su dinámica exportadora y por la tradición de la región en este sector de la economía; se plantea cómo las exportaciones de Antioquia, en un 70%, están representadas por los *cluster* de alimentos y confecciones (Echeverri y Pulgarín, 1999, pág. 7), además medida por el número de establecimientos, las empresas dedicadas a la manufactura de confecciones representan el 19% de los establecimientos de Antioquia (Echeverri y Pulgarín, 1999, pág. 35). Esto nos sitúa en la importancia que tiene el análisis de esta actividad en la dinámica territorial de la ciudad.

Para empezar, es bueno anotar cómo el desarrollo de este sector, en la década de 1990, presenta una dinámica paradójica para la región; si bien, de un lado, se viene conectando a los circuitos de comercio global²¹, no viene siendo un jalonador de otro de los sectores manufactureros de mayor tradición, como es el caso del sector textil. Además de los elementos presentados en la primera parte de este capítulo, veamos lo que dicen otras cifras:

Lo primero que hay que observar es la pérdida de peso que viene presentando el sector textil en la estructura económica de la región, entre 1977 y 1996, la generación de empleo en el sector cayó casi a la mitad, un 44%, y el valor agregado para el mismo período en el 13%.

21 Según la Cámara de Comercio de Medellín, en las confecciones, los rubros de ropa interior femenina, de niño y formal para hombre “presentan un gran dinamismo exportador, diseños novedosos, incorporación tecnológica e innovación, además de una creciente demanda mundial, que los convierte en pivotes de la actividad empresarial antioqueña hacia el siglo 21”; en la misma dirección, se afirma cómo “en épocas recientes, la industria textil de confecciones en el mundo involucra sectores y mercados relativamente independientes. Hoy en día, la cadena de producción y comercialización, que integra cada vez más el sector textil-confecciones, ha adquirido una dimensión mundial (Echeverri y Pulgarín, 1999, págs. 17, 19).

Tabla 17
PERSONAL OCUPADO Y VALOR AGREGADO INDUSTRIAL
TEXTIL EN ANTIOQUIA. 1977-1996

	1977	1996	Var. %
Empleo	42.712	23.780	-44.32
Valor agregado (\$ millones constantes)	2709	2348	-13.29
Participación % empleo	35.20	19.00	-46
Participación % valor agregado	40.78	19.72	-51

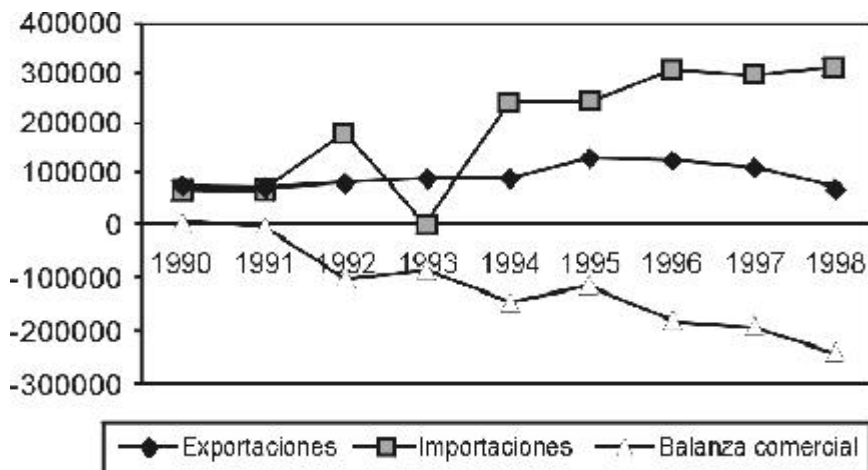
Fuente: Dane, Encuesta Anual Manufacturera. (Echeverri y Pulgarín, 1999, pág. 35)

Tabla 18
COMPORTAMIENTO DEL COMERCIO EXTERIOR DE TEXTILES DE ANTIOQUIA 1990-1998
(Millones de US\$)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exportaciones	71.591	69.953	78.913	84.423	87.501	124.943	123.612	108.690	68.787
Importaciones	65.543	64.365	176.864	170.400	236.428	242.899	306.589	298.826	312.184
Balanza comercial	6.048	-5.488	-97.951	-85.577	-148.927	-117.956	-183.977	-190.136	-243.397

Fuente: Incomex, manifiesto de aduanas y registros de importación. Tabulados: Cámara de Comercio de Medellín. (Echeverri y Pulgarín, 1999, pág. 39)

Gráfico 5
COMPORTAMIENTO DEL COMERCIO EXTERIOR DE TEXTILES DE ANTIOQUIA 1990-1998
(Millones de US\$)



El otro asunto, es una balanza comercial deficitaria para el sector textil, mientras aparece una superavitaria para el sector de las confecciones, que pasó de representar el 16% de las exportaciones industriales de Antioquia, en 1985, a un 32% en 1998; “el dinamismo del sector ha llevado a incrementar las importaciones de textiles, generando un déficit en su balanza comercial, frente a un superávit de la balanza de las confecciones”. Para el caso de Medellín, este sector representa más del 20% del empleo (Echeverri y Pulgarín, 1999, págs. 56-57), a pesar de que para 1998, el impacto de la crisis económica sobre el sector hizo que su generación de puestos de trabajo bajara casi a la mitad, afectándose también el cierre de establecimientos dedicados a esta manufactura (Cámara de Comercio. Enero de 1999, págs. 34-35). La siguiente tabla y el siguiente gráfico son representativos de las tendencias en la balanza del sector textil en la región.

Tabla 19
CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN REAL INDUSTRIAL (%) SECTOR TEXTIL
Y CONFECCIONES EN COLOMBIA 1994-1998

	1994	1995	1996	1997	1998
Textil	2.16	5.18	2.57	-1.08	-3.29
Confecciones	-18	-1.78	5.35	12.38	44.72

Fuente: DANE, (Echeverri y Pulgarín, 1999, pág. 53).

Gráfico 6
CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN REAL INDUSTRIAL (%)
SECTOR TEXTIL Y CONFECCIONES 1994-1998

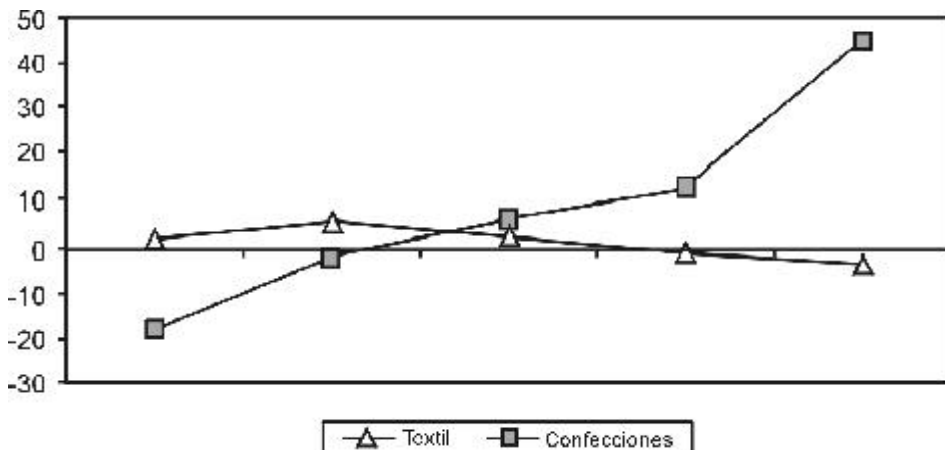


Tabla 20
COMPARATIVO DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS IMPORTADORAS Y EXPORTADORAS
DE TEXTILES Y CONFECCIONES EN ANTIOQUIA (1996-1998)

Importadoras de textiles	Exportadoras de confecciones
Coltejer	Confecciones Leonisa
Inversiones El Cid	Inversiones El Cid
Distribuidora de Algodón Nacional	Exportaciones Familia Rodríguez
Fabricato	C.I. Jeans S.A.
Codintex	Industria Exportadora Limitada
Confecciones Colombia	Confecciones Colombia
Vestimundo S.A.	Vestimundo S.A.
	Confecciones Antonela y Compañía

Fuente: Incomex, Cámara de Comercio de Medellín (Echeverri y Pulgarín, 1999, págs. 43 y 59).

De la misma manera, en la producción se expresa también esta tendencia contradictoria, mientras la del sector textil tiende a disminuir, la del sector de las confecciones tiende a crecer. La tabla 19, a pesar de presentar información en el orden nacional, es representativa de las tendencias en la región, pues del total nacional, en la región se encuentra el 26% de las empresas del país (Echeverri y Pulgarín, 1999, pág. 53).

Otro dato que reafirma este tipo de comportamiento, es el hecho de que muchas de las empresas identificadas como las mayores importadoras de textiles, son a la vez las mayores exportadores de confecciones; veamos la tabla 20:

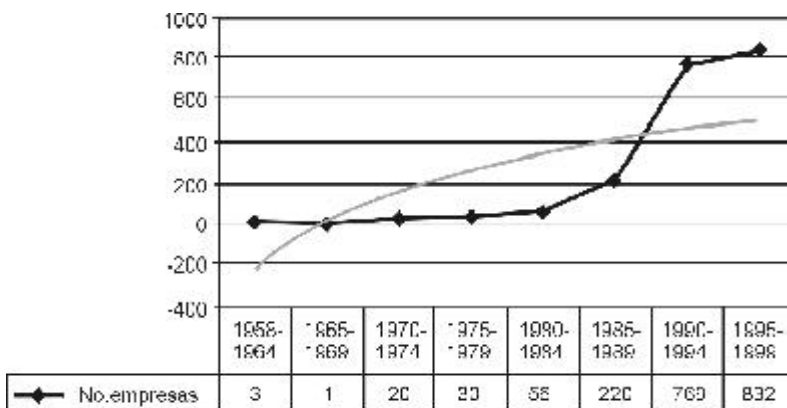
Tomando la información de las empresas de confección a terceros en Medellín, registradas a 1999 en la Cámara de Comercio de Medellín, nos encontramos las siguientes características:

- *Un fuerte patrón de concentración en la capital Medellín:* La localización de empresas de confección a terceros en el área de Medellín, presenta un fuerte patrón de concentración. Del total de empresas registradas en Medellín y el Aburrá Norte (2.286), el 92% (2.102) se encuentran en Medellín, 7% en Bello (155) y apenas el 1% en Copacabana (20); Barbosa y Girardota, son poco significativas con 6 y 3 empresas respectivamente. Corresponde a este proceso de concentración empresarial, la concentración en el empleo generado por éstas, donde más del 95% se sitúa en el municipio de Medellín.
- *Un proceso creciente de difusión en el territorio a partir de 1985.* Observando la antigüedad de las empresas, de las 2.102 existentes en Medellín, 4 se crearon entre 1958 y 1969, 50 entre 1970 y 1979, 276 entre 1980 y 1989, y 1.601 entre 1990 y 1999.

En el gráfico siguiente, podemos observar esta evolución por quinquenio, destacándose como más dinámico el periodo 1995-1999 que el de 1990-1994. De esta evolución se desprende la profundización sostenida, de un proceso de desconcentración y difusión local de las empresas ligadas a la manufactura de confecciones a partir de 1990, despegue que ya se venía observando desde 1985.

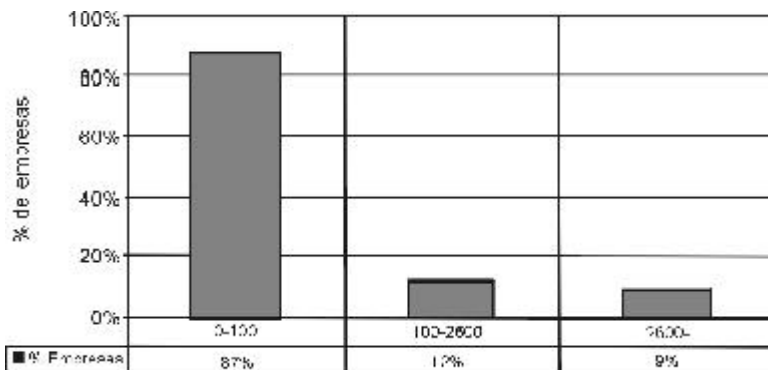
- *Una estructura empresarial basada en la microempresa.* La estructura de las empresas de confección a terceros en Medellín, está representada en un 87% en microempresas (con activos menores de 100 millones de pesos), un 12% Pymes (más de 100 millones de pesos en activos y menos de 2.600 millones de pesos) y un 9% gran empresa (más de 2.600 millones de pesos).

Gráfico 7
ANTIGÜEDAD EMPRESAS DE CONFECCIÓN A TERCEROS EN MEDELLÍN



Información procesada con base en datos de la Cámara de Comercio de Medellín.

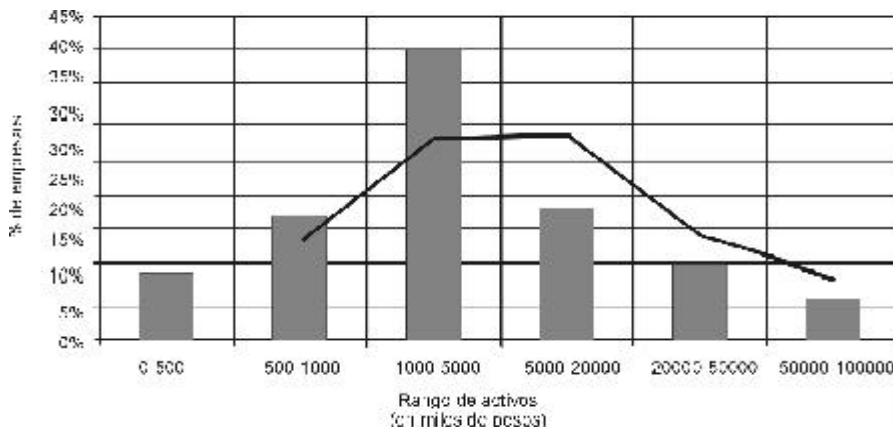
Gráfico 8
ESTRUCTURA DE LAS EMPRESAS DE CONFECCIÓN A TERCEROS
POR TAMAÑO DE ACTIVOS EN MEDELLÍN



Información procesada con base en datos de la Cámara de Comercio de Medellín.

Desagregando la composición de las microempresas, más de un 75% están en el rango de activos entre \$500.000 y \$20 millones, siendo predominante el rango entre un millón y cinco millones de pesos. Las empresas de menos de un millón de pesos en activos, representan alrededor de un 26% del total de las empresas analizadas, veamos:

Gráfico 9
ESTRUCTURA DE LAS MICROEMPRESAS DE CONFECCIÓN A TERCEROS POR TAMAÑO DE ACTIVOS EN MEDELLÍN



Información procesada con base en datos de la Cámara de Comercio de Medellín.

Gráfico 10

RELACION ENTRE ACTIVOS Y EMPLEO GENERADO EN EMPRESAS DE CONFECCIÓN A TERCEROS EN MEDELLÍN EN 1999

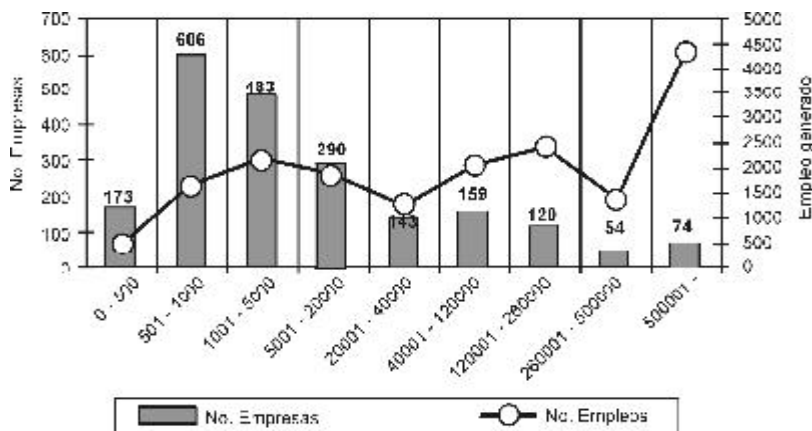


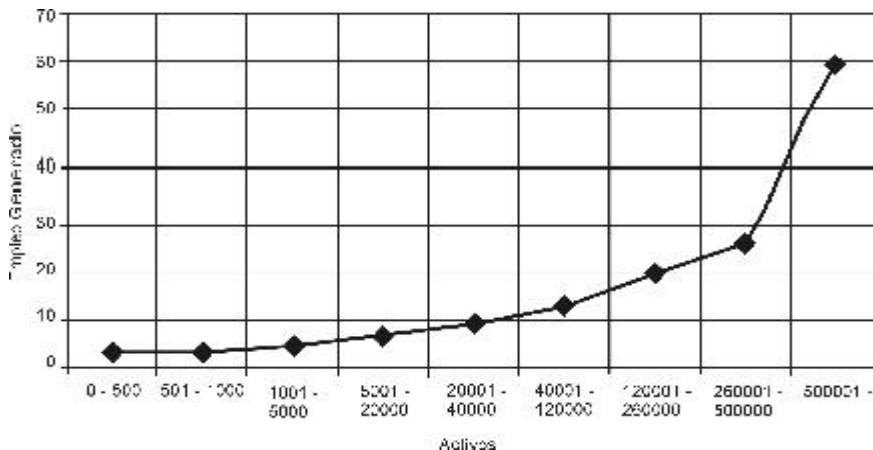
Gráfico elaborado con base en datos de la Cámara de Comercio de Medellín.

La estructura de la generación de empleos con relación al tamaño de la empresa por activos. Se observa cómo las empresas que tienen un tamaño de activos

casi hasta 40 millones, generan menos de 10 empleos por empresa, es decir, más del 70 por ciento de las microempresas (por tamaño de activos) y menos de cinco empleos en aproximadamente el 65% de las microempresas. Las empresas de menos de un millón de pesos en activos, que son 779, generan en promedio dos empleos por empresa. Es una estructura basada en pequeños patronos y cuenta propias, que si la relacionamos con la estructura de ingresos de los empleados del Área Metropolitana, ganan menos de un salario mínimo (ver tabla: 21 Información sobre población ocupada por ingresos en el Valle de Aburrá, diciembre de 1998).

Gráfico 11

PROMEDIO DE EMPLEO GENERADO POR EMPRESA SEGÚN ACTIVOS
EN EL SECTOR DE CONFECCIÓN A TERCEROS



Información procesada con base en datos de la Cámara de Comercio de Medellín.

Tabla 21

INFORMACIÓN SOBRE POBLACIÓN OCUPADA POR INGRESOS
EN EL VALLE DE ABURRÁ, DICIEMBRE DE 1998

Rango de ingresos	No. de empleos	Porcentaje
Menos de medio smmlv (a)	101.579	9,53
De medio a menos de 1 smmlv (b)	115.747	10,86
De 1 a menos de 2 smmlv ©	424.147	39,79
De 2 y más smmlv	424.474	39,82
Total	1.065.927	100,00

(a): 75,7% corresponde a ocupados por cuenta propia.

(b): 45,8% corresponde a obreros o empleados particulares y 43,5% son ocupados por cuenta propia.

©: 75,2% corresponde a obreros o empleados particulares.

Fuente: DANE, encuesta de hogares diciembre de 1998. Tomado de Observatorio Local de Empleo y los Recursos Humanos. Macroindicadores Medellín, 1998, pág. 20).

Veamos una representación en la cartografía de la región de estas tres trayectorias de desconcentración

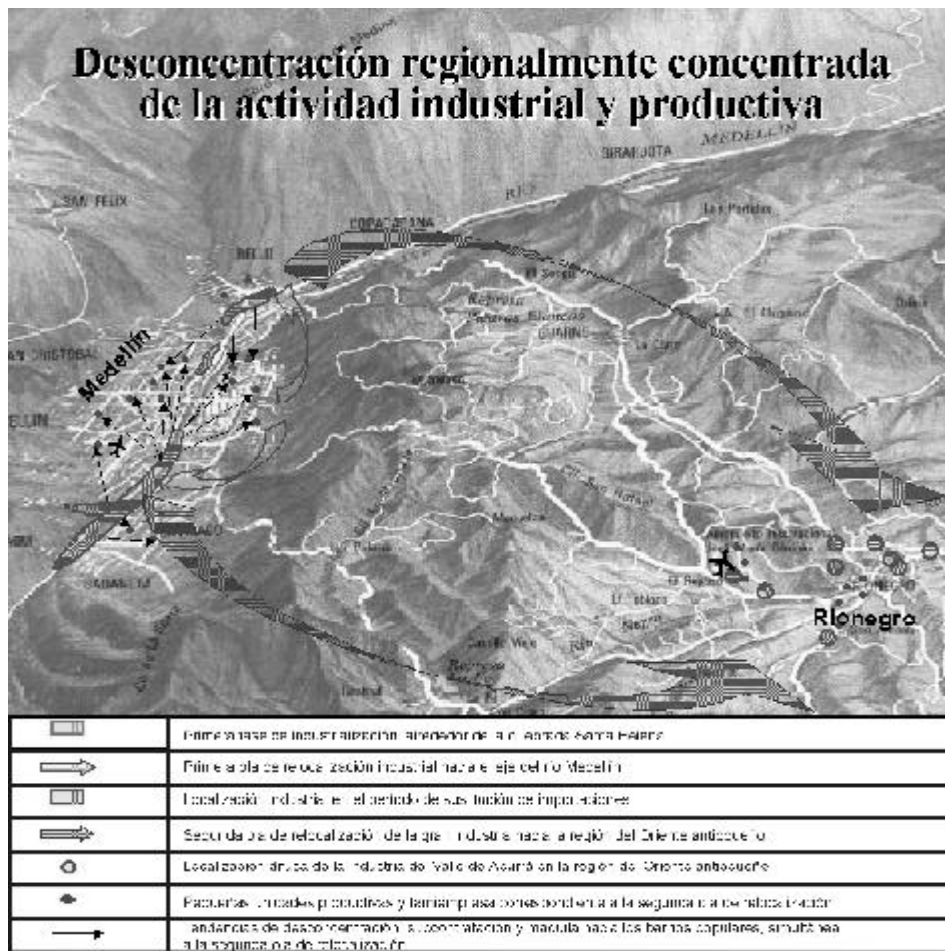


Gráfico elaborado por: Omar Urán sobre cartografía de Cornare

Anexo 1

ESTRUCTURA EMPRESARIAL DEL ABURRÁ SUR (INFORMACIÓN DEL TOTAL DE REGISTROS MERCANTILES 1995 Y 1998)

Fuente: Cámara de Comercio del Aburrá Sur (1994-95, 1998-99)

ESTRUCTURA EMPRESARIAL TOTAL DEL ABURRÁ SUR

Años	Microempresas	Pymes	Gran empresa
1995	35.862	1.548	256
1998	49.133	2.188	324
Variación absoluta	13271	640	68
Variación porcentual 1995-98	37%	41%	26%

ESTRUCTURA EMPRESARIAL DEL MUNICIPIO DE CALDAS

	Microempresas	Pymes	Gran empresa
1995	4.891	37	5
1998	5.489	64	8
Variación absoluta	598	27	3
Variación porcentual	12%	72%	60%

ESTRUCTURA EMPRESARIAL DEL MUNICIPIO DE ENVIGADO

	Microempresas	Pymes	Gran empresa
1995	18.931	395	71
1998	15.613	593	77
Variación absoluta	-3318	198	6
Variación porcentual	-17%	50%	8%

ESTRUCTURA EMPRESARIAL DEL MUNICIPIO DE ITAGÜÍ

	Microempresas	Pymes	Gran empresa
1995	14.379	879	141
1998	22.139	1.170	172
Variación absoluta	7760	291	31
Variación porcentual	54%	33%	22%

ESTRUCTURA EMPRESARIAL DEL MUNICIPIO DE LA ESTRELLA

	Microempresas	Pymes	Gran empresa
1995	1855	77	9
1998	2401	135	15
Variación absoluta	546	58	6
Variación porcentual	29%	75%	67%

ESTRUCTURA EMPRESARIAL DEL MUNICIPIO DE SABANETA

	Microempresas	Pymes	Gran empresa
1995	2.498	160	30
1998	3.491	226	52
Variación absoluta	993 *92%	66 6%	22 2%
Variación porcentual	40%	41%	73%

VARIACIONES ABSOLUTAS DE LAS EMPRESAS DEL ABURRÁ SUR
SEGÚN ESTRUCTURA EMPRESARIAL

Variaciones 1995-98	Itagüí	Envigado	Caldas	Estrella	Sabaneta
Variación absoluta microempresas	7760	-3318	598	546	993
Variación absoluta Pymes	291	198	27	58	66
Variación absoluta gran empresa	31	6	3	6	22

VARIACIONES PORCENTUALES DE LAS EMPRESAS DEL ABURRÁ SUR
SEGÚN ESTRUCTURA EMPRESARIAL

Variaciones porcentuales 1995-98	Itagüí	Envigado	Caldas	Estrella	Sabaneta
Microempresas	54	-17	12	29	40
Pymes	33	50	72	75	41
Gran empresa	22	8	60	67	73

Capítulo 5

DINÁMICA ESPACIAL DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA EN EL ÁREA METROPOLITANA DEL VALLE DE ABURRÁ

En este capítulo, queremos presentar la relación que ha existido entre la dinámica de la localización de las actividades productivas en el Valle de Aburrá y las transformaciones espaciales que ésta ha generado, intentando además acercarnos a una tipología del Modelo de Desarrollo Territorial de la Región, teniendo en cuenta los planteamientos teóricos de Lipietz (1991) y Garafoli (1986). Para lograrlo, presentamos la reflexión de localización que se desprende de la dinámica de las empresas de confección a terceros en la ciudad, presentada en el capítulo anterior; una lectura en clave de las categorías teóricas en las que hemos venido apoyando nuestro estudio, y por último, a manera de epílogo, una lectura histórica de estas transformaciones desde 1908 hasta la fecha.

5.1 Una localización espacial de las unidades productivas más pequeñas en las comunas de más bajos ingresos de la ciudad

Dos asuntos nos indican que la localización de las empresas de confección a terceros, se da en los barrios y comunas de más bajos ingresos de la ciudad; uno la identificación a través de encuestas de un grupo de éstas en barrios como Moravia de la comuna 4 y en el barrio Popular 1, entre otros (esta información aparece en otro acápite de este trabajo) y de otro, el mapa de localización del universo de establecimientos industriales de la ciudad, en donde desde el punto de vista espacial, se observa una importante difusión de las empresas que tienen unos activos entre \$500.001 y 20 millones en las diferentes comunas de la ciudad; del universo de este rango de activos, el 35%, corresponde a confección a terceros, esto es, se puede inferir que es en esta espacialidad donde están localizadas estas últimas. De otro lado, las empresas de más de 40 millones de pesos en activos, se encuentran más concentradas en torno al eje del río Medellín como ha sido tradición de la gran industria en la ciudad.

5.2 Características espaciales asociadas al modelo de desarrollo

5.2.1 CENTRALIDAD DE LAS ACTIVIDADES DE NIVEL SUPERIOR (I+D)

A partir de 1987, se crea en la ciudad de Medellín Inexmoda –periodo en que se empieza a intensificar la dinámica de las empresas de confección a terceros como lo vimos– localizada en el sector de El Poblado. Es una fundación sin ánimo

Tabla 22
PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LAS EMPRESAS DE CONFECCIÓN A TERCEROS
EN EL TOTAL DE EMPRESAS MANUFACTURERAS DE LA CIUDAD DE MEDELLÍN A 1999

Rangos activos en miles de pesos	No. de empresas manufactureras (a)	No. empresas confección a terceros (b)	Participación de las empresas de confección a terceros en el total de las manufactureras
0-500	2.346	173	0,07
501-20.000	3.932	1.379	0,35
20.001-40.000	1.354	302	0,22
40.001-120.000	454	159	0,35
120.001-	743	248	0,33

Fuente: (a) Cámara de Comercio de Medellín, (b) Cálculos nuestros con base en datos de empresas de confección a terceros registradas a 1999 de la Cámara de Comercio de Medellín.

de lucro del sector privado y trabaja para la cadena fibras –textil– confección. A nivel externo asesora a empresarios extranjeros para que contacten industriales colombianos y a nivel interno ayuda a los empresarios colombianos en el avance y mejora de su productividad y competitividad. “La percepción de los confeccionistas (de Medellín) es que esta era una organización para los confeccionistas medios, y cambió a ser organizadora de proyectos para los textileros y confeccionistas grandes. Esta institución, es la jalonadora del proyecto de fortalecimiento en la confección del grupo de los más grandes textileros y confeccionistas; a la par, van surgiendo otros grupos que son excluidos de este proyecto que a su vez forman nuevas organizaciones”, (como ejemplo de esto se cita a “Vía la Moda”¹) (Cardona, 1998: 312).

Como podemos observar, mientras en todo el tejido urbano se expande una cadena de subcontratistas y confeccionistas a terceros (maquiladores), es en la centralidad urbana donde se concentran las actividades financieras y de servicios de alto perfil: El Poblado, donde se localiza una de las instituciones que conecta la cadena a nivel global en los componentes de comercialización, innovación, diseño y capacitación. Ésta, al parecer, es una institución más al servicio de los grandes empresarios que de los pequeños y medianos. Es posible que por la amplia cadena de subcontratación al construir una relación de asesoría, ya de manera indirecta, esté tocando el resto de la cadena de confeccionistas a terceros.

5.2.2 CONFIGURACIÓN REGIONAL LIGADA AL *CLUSTER* DE LA CONFECCIÓN

Los distintos elementos planteados nos permiten afirmar, cómo, a pesar de que el sector de la confección se pretende impulsar como *cluster* dinámico para la re-

1 “...Funcionó por más de dos años como eje estructurador del gremio para un grupo de confeccionistas que tenía su empresa en un mismo territorio. Dicha asociación, estaba conformada por aproximadamente 300 empresarios, pequeños confeccionistas y comercializadores, de un área de la ciudad” (Cardona, 1998, pág. 312).

gión, se observa una profunda desarticulación con su principal complementador, el sector textil, además de basarse desde el punto de vista de la relación capital trabajo, en una estrategia de subcontratación y de maquila con salarios altamente flexibles y bajos y sin ninguna posibilidad de implicar al conjunto de trabajadoras y trabajadores en la gestión de éste². Si realizáramos una comparación simple, podríamos afirmar que los empleos del sector textil correspondientes al periodo fordista, que garantizaban al menos unos mínimos niveles de implicación (negociación sindical, convenciones colectivas, garantías laborales), se generan en el sector de las confecciones, con una estrategia de gestión altamente flexible, a costa de una fuerte atomización de los trabajadores y trabajadoras, sin posibilidades de organización y de negociación, y con bajísimos salarios.

A modo de hipótesis, tales características podrían acercar esta dinámica empresarial en la región a una “área de especialización productiva”³ según las tipologías de Garafoli (1986, pág. 66), o a la vía neotaylorista de Lipietz (1988, pág. 128) considerada por éste como la más pobre, pues se caracteriza por una “cuasi integración vertical” (CIV) “territorialmente desintegrada”, que va acompañada de una marcada desindustrialización y de una ausencia de conexiones estables entre proveedores y clientes, una marcada especialización inter e intra-regional donde las tareas de nivel superior ligadas al (I+D) “se concentrarían en centros modelos de algunas metrópolis o, más precisamente, en el centro de algunas ciudades, con toda una jerarquía de suburbios, centros urbanos secundarios y áreas productivas especializadas en trabajos terciarios”, difusión débil de las innovaciones de alta tecnología y relaciones salariales altamente flexibles con bajo involucramiento de los trabajadores.

5.3 Reconfiguración territorial en Medellín y el Área Metropolitana del Valle de Aburrá, a partir de la interacción entre industria y espacio: una mirada histórica

Para terminar la reflexión de este acápite, presentaremos a manera de epílogo, una pequeña aproximación a la dinámica de localización industrial en el Valle de Aburrá.

- 2 En el trabajo de Cardona 1998, el cuadro 29 de los anexos, registra cómo, de 20 empresas entrevistadas, apenas dos tienen sindicato, mientras 18 no lo tienen, tendencia totalmente diferente a la de Monterrey en México, donde de 18 empresas, 16 tenían sindicato.
- 3 “Áreas de especialización productiva. Este tipo de áreas se caracteriza por un predominio de las pequeñas empresas, por la preponderancia de un sector de la producción. Esto no genera, sin embargo, los consiguientes fenómenos de interrelación productiva entre las empresas. La estructura del sistema local es, por tanto, de tipo horizontal, en la medida en que todas las empresas son competidoras en el mismo mercado, produciendo el mismo tipo de mercancía o efectuando la misma fase de realización del producto... En definitiva los sistemas productivos de este tipo... no están en condiciones de dirigir (o al menos de controlar) su propio proceso de desarrollo y de transformación: en efecto, las estrategias del sistema son simplemente estrategias de adaptación, que se apoyan en un menor coste del trabajo y en su flexibilidad” (Garafoli, 1986: 66, 67).

Acercándonos a una mirada histórica de la localización de la industria en Medellín y el Valle de Aburrá, podemos aproximarnos al papel que ha jugado la industria en la configuración de la ciudad entendida como Área Metropolitana. Esta aproximación la hacemos a manera de reflexión, basada en alguna cartografía existente al momento. Para dejar planteadas algunas de estas reflexiones, presentaremos en la tabla siguiente cuadro la dinámica de la localización industrial observada, su grado de expansión territorial, y el nivel de intensidad de esta expansión en los diferentes períodos. Además, trataremos de ligarla al menos con algunos hechos urbanos relevantes, conexos a esta dinámica de localización industrial.

Tabla 23
DINÁMICA DE LOCALIZACIÓN INDUSTRIAL Y TRANSFORMACIONES ESPACIALES EN MEDELLÍN
Y EL ÁREA METROPOLITANA 1908-1999

Mapa	Periodo	Área de localización	Hechos urbanos conexos	Intensidad de localización
01(a)	Hasta 1908	<p>Centro urbano de Medellín, especialmente al lado de la quebrada Santa Elena. Al norte del Valle de Aburrá (Bello) se observa apenas la localización de una industria; al sur del Valle de Aburrá, aún no ha empezado un proceso de localización. No se observa ninguna localización industrial alrededor del eje del río Medellín.</p>	<p>El río Medellín aún no está canalizado.</p>	<p>Concentrada alrededor del actual centro histórico, al oriente de la ciudad.</p>
02(a)	1908-1932	<p>Se expande la malla urbana y se sigue expandiendo la localización a su alrededor. Empiezan a aparecer las primeras industrias al occidente de la ciudad y las primeras al sur del Valle de Aburrá, alrededor de las quebradas de la Ayurá y la Doña María. Sigue sin canalizarse el río Medellín.</p>	<p>Se expande la malla urbana del municipio de Medellín.</p>	<p>Concentrada alrededor del actual centro histórico, al oriente de la ciudad.</p>
03(a)	1932-1949	<p>Se siente el primer impacto de la canalización del río Medellín, al igual que la construcción de la avenida de Los Libertadores (ambas hacia el sur del Valle de Aburrá), que se efectúa a principios de la década de 1940. Se empieza a dar una localización relativamente dispersa alrededor de su eje, con una mayor dinámica hacia el margen suroriental, aunque se empiezan a localizar las primeras industrias en la margen nororiental, pero fundamentalmente alrededor de la actual Autopista Norte. Se sigue expandiendo la malla urbana de Medellín, pero también la de los municipios de Bello al norte, y de Envigado e Itagüí, al sur del Valle. Aparecen las primeras industrias en Copacabana.</p>	<p>Canalización del río Medellín en dirección sur. Construcción de la Avenida de Los Libertadores.</p>	<p>Localización relativamente dispersa alrededor del eje del río Medellín. Se abandona la expansión al lado del centro histórico de Medellín.</p>

(Continúa)

(Continuación Tabla 2.3)

Mapa	Periodo	Área de localización	Hechos urbanos conexos	Intensidad de localización
04(a)	1939-1959	Se identifica un proceso dinámico de concentración de la localización industrial alrededor del eje del río Medellín, continuo y sostenido hacia el sur, incluyendo los municipios de Itagüí y Envigado; la lógica del norte parece estancada para este período especialmente en el casco urbano de Bello; las localizaciones se dan más alrededor de los ejes viales que conectan a Medellín con el norte del Valle.	A los hechos urbanos del anterior periodo se suman las decisiones adoptadas en el plan de Bisner y Sert a fines de la década del cuarenta, oficializando de manera definitiva la especialización espacial por lo menos en el caso de los espacios industriales.	Empieza a ser evidente un proceso acelerado de conurbación, <i>especialmente hacia el sur</i> , esto es, de Medellín con los municipios de Itagüí y Envigado, con la consolidación de barrios como Guayabal (hoy conocido como la Comuna 15 de la ciudad).
05(a)	1959-1983	Se consolida el proceso de localización industrial alrededor del eje del río, expresando mayores niveles de concentración tanto al norte como al sur del Valle de Aburrá. Aparecen también nuevas industrias en Copacabana.	Se consolida el proceso de conurbación por efecto de la expansión de la malla urbana de los municipios de Medellín, Bello, Itagüí y Envigado. Se expresa una lógica de especialización fordista (fordismo periférico) en la espacialidad urbana. Se da el primer proceso de relocalización industrial hacia el Oriente antioqueño, como lo vimos en lo que denominamos la primera trayectoria de desconcentración industrial.	Fuerte concentración industrial alrededor del eje del río, como conector de los cuatro principales municipios del Valle de Aburrá y una concentración urbana profundizada por los fuertes procesos de migración del campo a la ciudad.
6(a)	Impacto global a 1983	Se expresa una definitiva concentración industrial hacia el sur del Valle de Aburrá (aunque se expresa también un nivel importante de localización en el eje del río que bordea el centro histórico de la ciudad), incluyendo en Medellín especialmente a Guayabal, El Poblado y Belén en menor medida expresando una nueva ruta de expansión hacia el suroccidente de la ciudad. El Aburrá norte no parece haber tenido un proceso tan dinámico, la parte más impactada por localización industrial hasta el momento parece ser el sector de Caribe en cercanías a la actual terminal del norte de la ciudad de Medellín.	Proceso consolidado de conurbación, con un fuerte proceso de explosión urbana. Se configura la especialización de la espacialidad urbana. Se construye el nuevo Aeropuerto el José María Córdoba, con capacidad internacional, en el municipio de Rionegro.	Fuerte concentración al sur del Valle de Aburrá, alrededor del eje del río en las (actuales) comunas 14, 15 y 16 de la ciudad de Medellín y en los municipios de Envigado e Itagüí, situados al sur del Valle de Aburrá.

(Continúa)

(Continuación Tabla 2.3)

Mapa	Período	Área de localización	Hechos urbanos conexos	Intensidad de localización
7(b), 8(b), 9(b), 10(b), 11(b)	1983-1999	Gran industria (rango 5 Ciiu 3, mapa 11): mantiene su localización alrededor del eje del río, con un nivel relativo de difusión hacia el centro histórico de la ciudad, los sectores de la Comuna 15 (Guayabal), 14 (El Poblado), 16 (Belén), en su respectivo orden de importancia. Aparece además, un nivel de difusión, pero con menor nivel de concentración hacia la zona centro-occidental, especialmente las comunas 11 (Laureles) y 12 (La América). Hacia el norte de la ciudad, no se observan manchas de localización industrial.	A nivel de infraestructura de transporte la ciudad, se dota del sistema Metro que conecta al norte y sur de la ciudad (incluidos los municipios de Bello, Envigado e Itagüí) y la zona centro occidental a través de la línea B, que va hasta san Javier. La ciudad vive un fuerte proceso de desindustrialización, expresado como fuerte crisis de la industrial manufacturera, que genera dos ciclos largos de fuertes niveles de desempleo (principios de la década del ochenta y mediados de la década del noventa).	Se concentra hacia el suroccidente y occidente de la ciudad.
Solo Medellín			Se configura una estrategia de recuperación del río Medellín y surge Mi río como institución que lidera el proceso.	
		Pymes (rangos 3 y 4 Ciiu 3, mapa 10 y 9) Las Pymes mantienen el mismo patrón de localización que la gran industria, con un nivel de mayor difusión hacia las comunas 10, 11 y 12 manteniendo un patrón de localización muy pa-recido al sur de la ciudad	Los distintos actores de la ciudad se articulan en torno a la elaboración de un plan estratégico para la ciudad y el Área Metropolitana del Valle de Aburrá.	Se concentran en orden de importancia en el centro de la ciudad, la zona centro occidental y el sur de la ciudad.
			Se aprueba la Ley 388 de 1997 y la ciudad de Medellín elabora su POT, impactando zonas de localización de pequeñas y medianas industrias como el caso del sector del "Corazón de Jesús" en la Comuna 10 y El Naranjal en la Comuna 11.	
		Microempresas (rangos 1 y 2 Ciiu 3, mapa 7 y 8). Presentan altos niveles de concentración en la comuna 10 (La Candelaria) con un proceso de difusión hacia las comunas 4, 8 y 9 y se difun-	Fuerte crisis industrial y cambio de paradigma industrial de la ciudad hacia un modelo de producción flexible, basada en la subcontratación y la maquila. Se identifica como lo vimos	Fuerte proceso de concentración en la Comuna 10 (centro de la ciudad), 11 y 12 (zona centroccidental de la ciudad)

(Continúa)

(Continuación Tabla 2.3)

Mapa	Período	Área de localización	Hechos urbanos conexos	Intensidad de localización
		<p>den casi con un copamiento total en las zonas centro-occidental de la ciudad y suroccidental, además de un patrón de localización, aunque menos denso, en las comunas 5 y 6. Su patrón de concentración es bastante bajo en las comunas 13 de la zona centrooccidental, la 1 y la 3 (de la zona nororiental) y en toda la zona suoriental de la ciudad.</p>	<p>—una tercera trayectoria de desconcentración industrial— una expansión de los procesos de con-fección a terceros afines con la dinámica del sector y la propuesta desde algunas instituciones de que éste sea uno de los <i>cluster</i> que caractericen la ciudad en la era de la globalización.</p>	
			<p>Surge Inexmoda en 1987, localizada en la zona de El Poblado.</p>	
			<p>El plan de desarrollo 1998-2000 (de Juan Gómez Martínez), plantea como estrategia para la competitividad convertir a Medellín como una gran zona de subcontratación y maquila. Pero su intervención se centró en lo que se denominó la estrategia de empleo de choque, basada en creación de jornales ligados al medio ambiente y a pequeñas obras de infraestructura.</p>	
			<p>A la par, se definió una estrategia de reordenamiento del centro de la ciudad, que afecta la lógica de subsistencia de muchos trabajadores ligados al comercio informal de la ciudad.</p>	
			<p>Se dan hechos puntuales como autorizar a Confecciones Colombia como zona especial aduanera, que la lleva a dejar su planta en la Zona Franca de Rionegro, y a traerla de nuevo a sus plantas de Medellín (que está en estrecha relación con las aspiraciones de los directivos de algunas empresas del Sindicato Antioqueño (ver anexo No.2 al final del capítulo 6).</p>	

(Continúa)

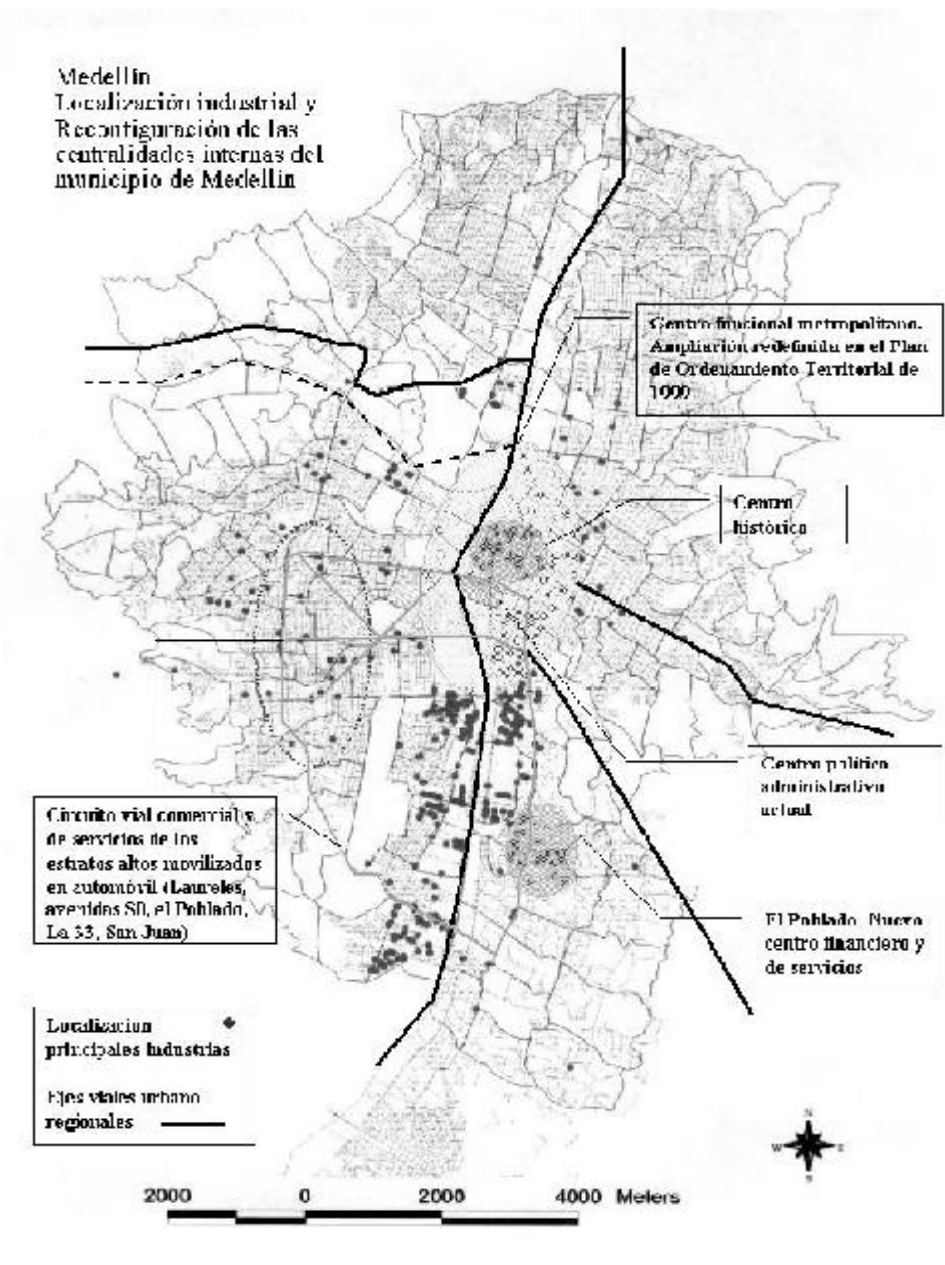
(Continuación Tabla 2.3)

Mapa	Periodo	Área de localización	Hechos urbanos conexos	Intensidad de localización
12(c)	Síntesis gráfica de los flujos de relocalización en la década de 1990	Se configura de una manera mas clara el entorno urbano regional del Valle de Aburrá, aumentando la densidad de flujos entre Medellín y Rionegro, y especializándose el Occidente antioqueño en recreación y turismo interno regional.	<p>Se inicia la construcción de la Zona Franca de Rionegro en 1993 en alrededores del Aeropuerto José María Córdoba, la cual inicia operaciones en 1995.</p> <p>Se inicia la construcción del túnel hacia el Occidente antioqueño, a través del cual se pretende optimizar el flujo comercial hacia Urabá y el Pacífico.</p> <p>De igual manera, se licita la construcción del túnel al Oriente antioqueño, vía Santa Helena.</p> <p>Se compran terrenos en el norte del Área Metropolitana para la terminal de carga y puerto seco.</p> <p>Se inicia ampliación de la doble calzada Bello-Hatillo, con grandes dificultades sociopolíticas.</p>	Se expresan tres trayectorias históricas de localización productiva.

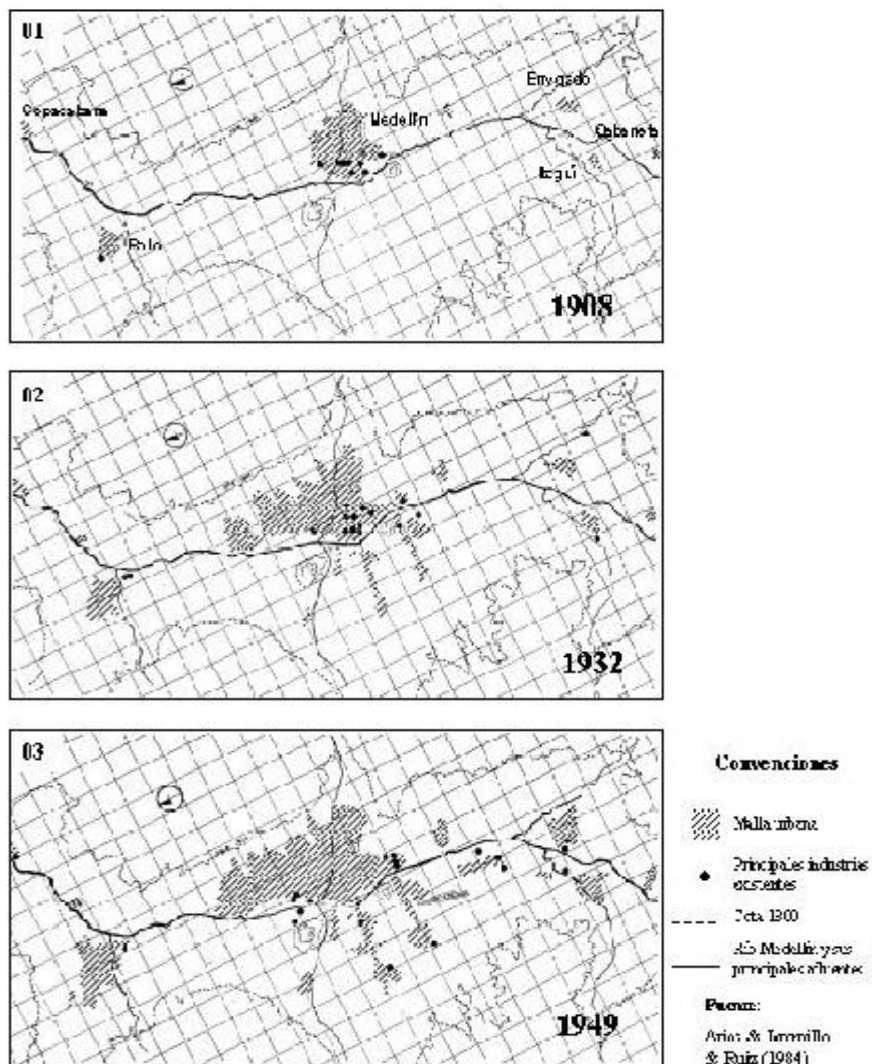
Análisis nuestro basado en las siguientes fuentes: a) Cartografía de Arias y Jaramillo y Ruiz (1984); b) SIG Cámara de Comercio de Medellín 1999; c) Mapa relieve oriente antioqueño Cornare (SMD).

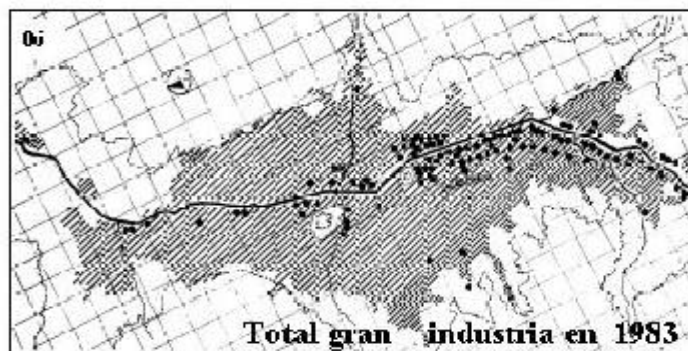
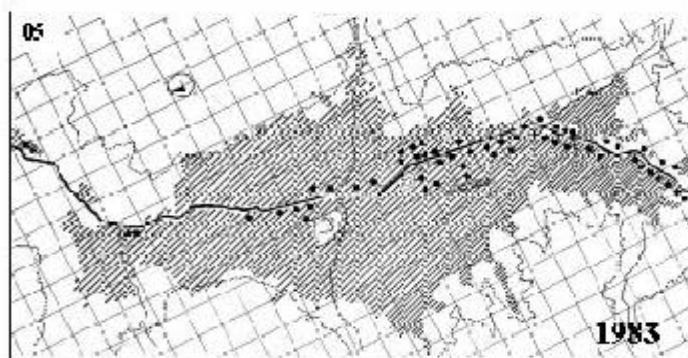
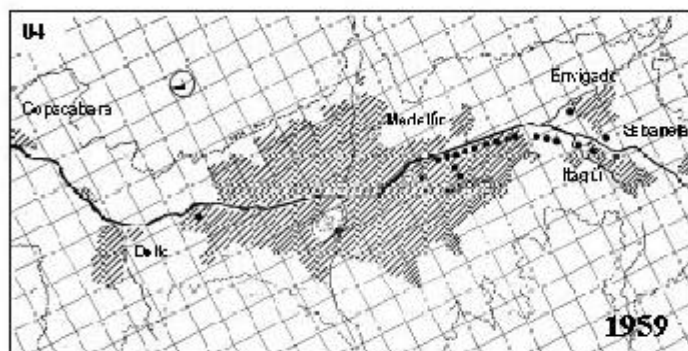
De la anterior ruta de localización histórica de la industria en Medellín y los municipios del Valle de Aburrá, se puede inferir una estrecha relación entre reconfiguración territorial y localización industrial, impactada relativamente por el paradigma industrial y el modelo de acumulación basado en principios fordistas (entendido como fordismo periférico), su crisis e impacto sobre una configuración espacial basado en un paradigma industrial flexible (posfordista). De alguna manera, la dinámica espacial del Valle de Aburrá se ha expandido, en parte explicada, por la dinámica de localización industrial.





Evolución de la localización de la gran industria en Medellín y el Área Metropolitana



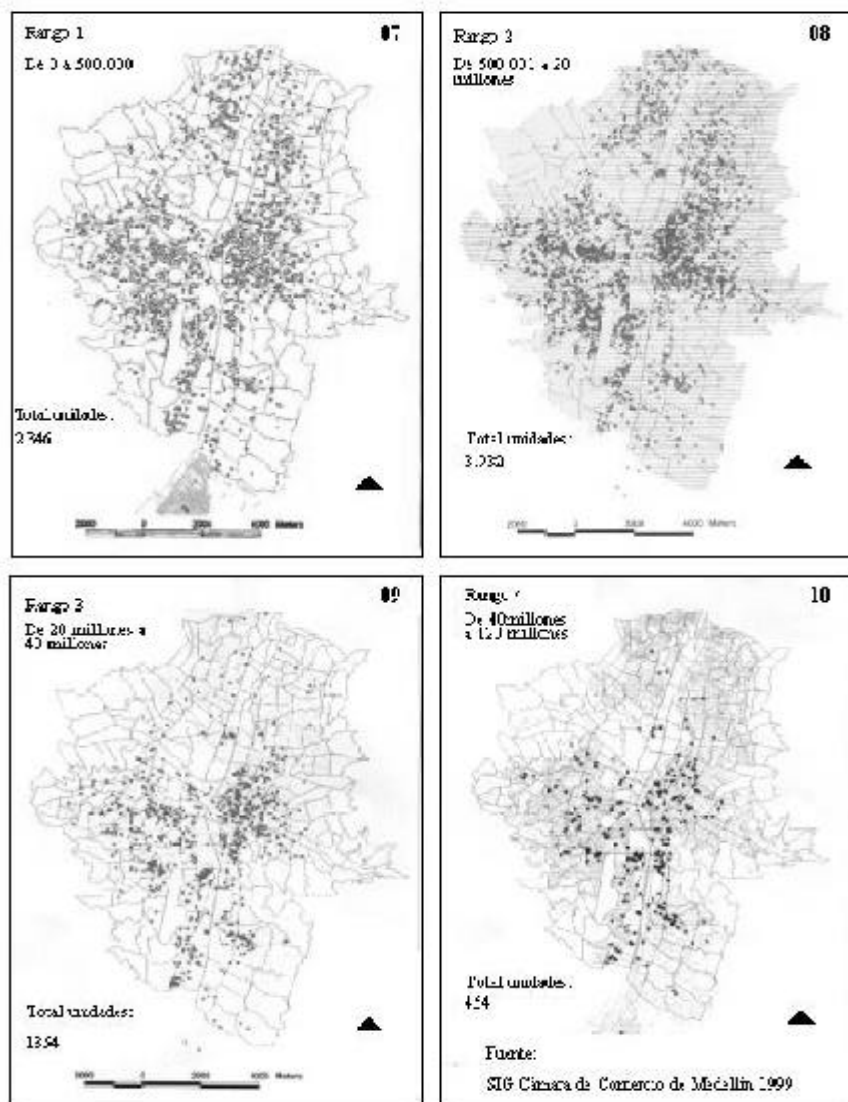


LEYENDA

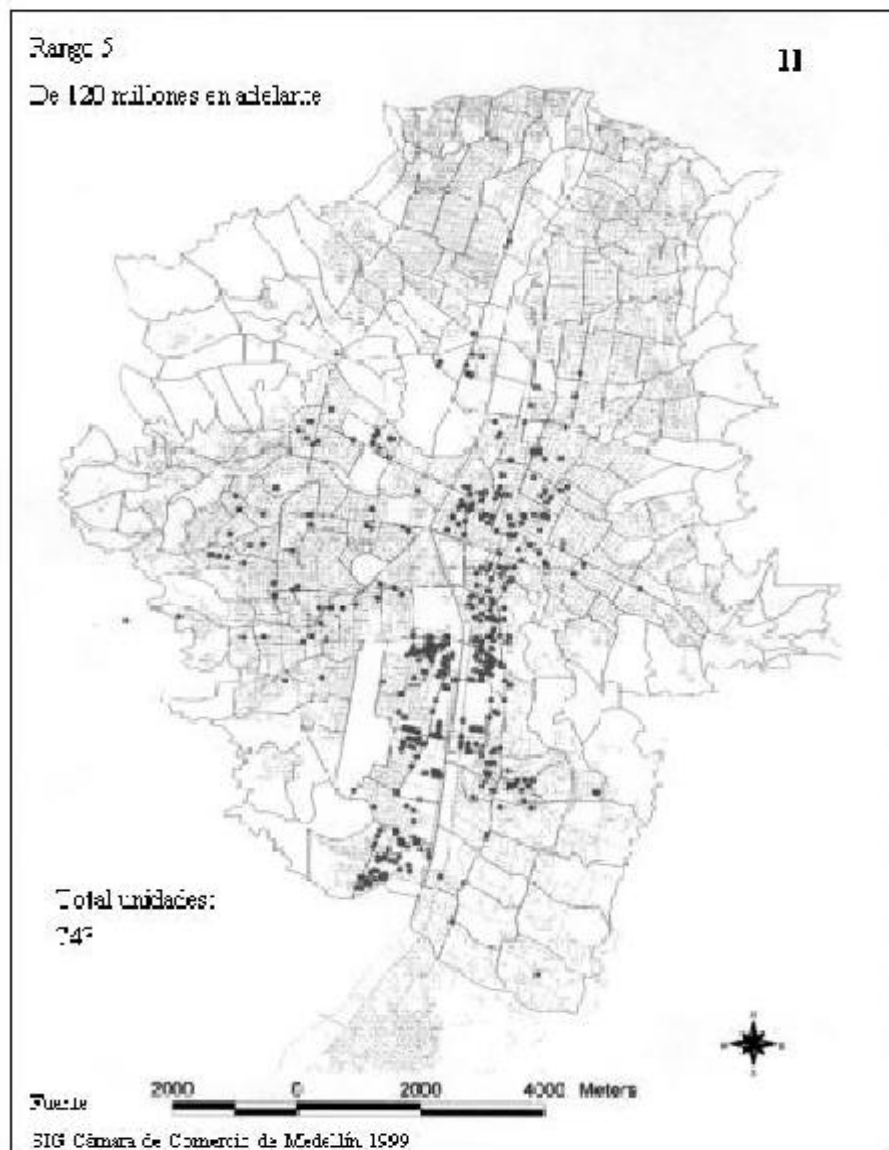
-  Nvl urbana
-  Principales industrias existentes
-  Cvtz. 1800
-  Río Medellín y sus principales afluentes

Fuente:
Ariza & Jaramillo
& Borja (1984)

Localización de empresas manufactureras según rango de activos (en pesos) Medellín, 1999



Localización de empresas manufactureras según rango de activos (en pesos) Medellín, 1999



Capítulo 6

CADENAS PRODUCTIVAS EN UN CONTEXTO DE REGULACIÓN BASADO EN REDES OLIGOPÓLICAS Y EXCLUYENTES DE CAPITAL*

El concepto de cadena productiva lo ligamos al de desarrollo territorial (para nuestro caso urbano), en tal sentido, no se circunscribe al concepto clásico de cadena sectorial, sino a la manera como se encadenan los factores productivos que generan riqueza o pobreza en la ciudad, tanto desde el punto de vista de la relación capital-trabajo, articulado al concepto de regulación y a la dinámica productiva, como desde la relación exclusión e inclusión socioterritorial, articulada a la generación de tejido social y de equidad. Para ello, serán claves en la cadena, el papel y la estructura de las élites económicas, en tanto factor de poder y control de capital, y la manera como a ellas mismas las ha impactado el proceso de globalización, los nuevos encadenamientos que tejen y su impacto sobre el territorio.

6.1 El modo de regulación y el papel de la red que controla una parte importante del capital en la región

En este intento de leer la reconfiguración territorial del Valle de Aburrá, a partir de las transformaciones en el modelo de desarrollo (como lo estamos entendiendo desde los planteamientos de Lipietz), en el capítulo anterior avanzamos en la identificación de los impactos territoriales ligados a la transformación del paradigma industrial y al régimen de acumulación. En éste, trataremos de avanzar un poco más sobre la dimensión del impacto del modo de regulación sobre el territorio, entendiéndolo como el carácter del tejido institucional que se configura como gestor de la cadena productiva territorial, o para decirlo de otra manera, del tejido productivo de la región.

Para lograrlo, trataremos de identificar dónde están los actores de las decisiones político-económicas, que explícita o implícitamente definen una manera particular de ese tejido institucional que hace posible configurar un régimen de acumulación ligado a las demandas de la globalización. Se hace necesario para el análisis de las dinámicas regionales esta dimensión, pues de la manera como estas relaciones fluyan y de como se articulen, se configurará una tipología de

* Se recomienda en este capítulo, apoyarse en la información contenida en los *anexos 2 y 3* que presentan las entrevistas realizadas a dirigentes de empresas del Sindicato Antioqueño, y la estructura y tendencias de cambio en el grupo empresarial Sindicato Antioqueño.

desarrollo regional más incluida o excluida de las lógicas de la globalización y de una propuesta de equidad social. Como lo afirman González y Cuervo:

“La crisis de Medellín traduce claramente el agotamiento de una fase de la industrialización colombiana basada en la industria textil y de confecciones. Sin embargo, no se trata de un fenómeno única y exclusivamente técnico; es un proceso socioeconómico complejo. La crisis del tabaco en un momento y de los textiles en otro, ha dado lugar a la desaparición de ciudades y regiones prósperas. Sin embargo, en el caso de los textiles, la crisis de la producción antioqueña se ha acompañado de un cierto florecimiento en otros lugares, dando lugar a pensar que la obsolescencia no es solamente de una técnica o de un producto, sino de toda una forma de concebir la forma de competir, la manera de ser exitoso como empresario, de sostener pactos con los trabajadores y el resto de la sociedad. El análisis frío y escueto de las cifras y los indicadores no agota la complejidad y profundidad de estos procesos. Hay que hacer el intento de comprender no sólo sus dimensiones estrictamente socioeconómicas, sino las meso económicas, las que dan sustento a un patrón de industrialización exitoso”. (Cuervo y González, 1997, pág. 441).

Para el propósito de la investigación este planteamiento es clave, pues es exactamente en esa dimensión meso económica, donde se inscribe nuestro interés de aportar a la reflexión. Veamos entonces cómo ha evolucionado la región en esta dirección en las últimas décadas.

6.2 Intentos de un cambio de vocación productiva de la región

6.2.1 ESPECIALIZACIÓN EN SERVICIOS: ¿CAMBIO DE VOCACIÓN O ACOMODAMIENTO RENTISTA?

Nos fundamentaremos en elementos retomados de las entrevistas realizadas a gerentes y directivos de varias empresas del sector manufacturero, comercio y financiero, que logran confirmar tendencias y tensiones en la pulsión por resistir en un contexto global altamente competido y con la herencia de un sector industrial en crisis, acompañado de una profunda crisis social y económica global de la región. De otro lado, retomaremos información estadística de los anuarios metropolitanos y de Antioquia, y de la información procesada por la Cámara de Comercio de Medellín y la del Aburrá sur.

En 1995 –con la publicación de los resultados del informe Monitor–, aparece de manera más clara, la preocupación de la élite empresarial y del gobierno local por encontrar fórmulas que permitan a la región construir una plataforma competitiva adecuada a un contexto de globalización. De allí, se desprenden estrategias como la del cambio de la vocación productiva de la región, desde su tradicional escenario industrial hacia la venta de una plataforma de servicios financieros, turísticos y médicos. A pesar de haber sido publicados éstos desde 1995, el estudio realizado por la Cámara de Comercio, “La ventaja competitiva de Antioquia hacia el siglo XXI” en 1999, afirma que aún no se ha logrado traducir estas estrategias en acciones concretas, como es el caso de la estrategia de creación de

clusters. Sólo aparecen de manera innovadora, algunas propuestas como la creación de la industria del *software*, que tienen un apoyo muy tímido por parte de la élite empresarial y del gobierno y del Estado local.

De igual manera, en el Plan Estratégico de Medellín y el Área Metropolitana 2015, la línea estratégica 4 plantea a “Medellín y el Área Metropolitana: centro logístico y de servicios avanzados en la región Andina, como base de una nueva dinámica industrial”. Como antecedentes, en uno de sus proyectos, el “programa de apoyo a las cadenas de valor agregado”, se plantea:

“La economía del Valle de Aburrá ha registrado cambios de importancia durante los últimos 20 años. Del éxito alcanzado por la región como primer productor industrial hasta finales de la década del setenta, se ha pasado a una situación caracterizada por una mayor participación en las actividades de servicios y el estancamiento de las actividades manufactureras tradicionales. Dentro de la dinámica de los servicios se destacan las actividades financieras, la generación y transmisión de energía, telecomunicaciones, *software*, transporte y comercialización, ingeniería y obras civiles y servicios personales, que actualmente suman cerca del 60% del PIB... La transformación de la estructura económica del Valle de Aburrá se ha dado en un contexto de bajo crecimiento, pérdida de participación dentro del total nacional, incremento del peso relativo de las actividades informales y recomposición del mercado laboral. Esta situación ha conducido a la desaceleración de la generación de empleo formal, el deterioro de la calidad del mismo y el aumento en la disparidad de ingresos”¹.

En esta línea, tienen un papel destacado los megaproyectos viales y de infraestructura física, más como propuesta expansiva del Valle a otras regiones del departamento, además de proyectos ligados al desarrollo de los servicios médicos y odontológicos, red regional de ciencia y tecnología, y Medellín como centro latinoamericano de la moda.

De igual manera, las afirmaciones de algunos gerentes de grandes empresas de la región reconocen esta tendencia. Estas son algunas de sus afirmaciones:

“El sector textil, y en alguna parte el sector de confecciones, que es un sector muy importante en Antioquia, se ha quedado a la zaga de los desarrollos mundiales... Por un lado, es un empresario muy proactivo para generar elementos de competitividad, en ciertos sectores, pero por el otro lado, una parte del empresariado se ha dedicado a tratar de obtener beneficios del gobierno, y de los aranceles, y de las protecciones, y de combatir el contrabando para poder sobrevivir, y han construido una pequeña isla alrededor...”

“La región tiende a convertirse en una región donde en textiles y confecciones su futuro está en la moda, en el manejo de conceptos de moda... En confecciones su futuro está en empresas que están haciendo un producto de un alto valor agregado (y de bajos costos)... Creo que es una región que se va a desarrollar mucho hacia

1 Ver: Plan estratégico de Medellín y el Área Metropolitana 2015. La visión y los proyectos, págs. 86-87.

los servicios, muy liderado por una empresa que se llama Suramericana de Seguros, que se ha dedicado a desarrollar todo un entorno favorable a los servicios... Antioquia es hoy líder en servicios de telefonía, servicios de comunicación... está marcando punta en servicios ligados a la seguridad social. Yo creo que el área financiera también va a tener un desarrollo importante..." (Entrevista a dirigente de una de las empresas más importantes del Grupo Empresarial Antioqueño).

Hasta aquí, podríamos decir que es este el imaginario que se le asigna a la ciudad metropolitana como ruta, como referente de desarrollo territorial en lo económico y lo físico espacial, con un énfasis en la prestación de servicios especializados; de otro lado, la ruta real que se ha concretado hasta el momento, se expresa en el siguiente sentido:

Desde la élite empresarial, a partir de los años noventa se desarrolla una estrategia, que aprovecha la apertura constitucional a la privatización de empresas estatales y se utiliza como estrategia la conquista de estos nichos de mercado. Así, el Sindicato Antioqueño, con empresas como Suramericana, incursiona en el sector de la seguridad social y previsional, al igual que grupos como Fundación Social, que se disputan en la región el mismo nicho de mercado.

A la par, se están definiendo estrategias de desinversión (retiro de capitales) en las empresas del sector manufacturero de la economía; esa parece ser la tendencia del Sindicato Antioqueño, al respecto plantea el gerente de una de sus empresas:

"Hemos tomado otra serie de decisiones importantes en Colombia: se nos dio la posibilidad de entrar al sector de la seguridad social (en el año noventa y tres por la Ley 100)... y en ese entonces hicimos muchos viajes a Chile que era la experiencia latinoamericana más exitosa... Lo cierto es que hoy tenemos tres compañías: Protección, segunda en fondo de mercado de pensiones (20% del mercado), Susalud (plan obligatorio de salud y medicina prepagada (12 % del mercado) y Suratep en riesgos de trabajo (somos líderes como con un 26%)".

"En fecha más reciente, hemos venido trabajando en un tema que cambia mucho lo que hicimos en el pasado... Ya en un país abierto, en una economía globalizada, para un grupo como el nuestro la diversificación significa un poco de dispersión (pues la competencia va a ser muy dura...)... entonces hemos tomado la decisión de reducir el número de sectores en los cuales estamos. Es una decisión muy concreta de desinvertir en ciertos sectores, en ciertos negocios. Queremos desinvertir en textiles, en acero, en reforestación, en madera, en hoteles... y concentrarnos ya como grupo y dentro del grupo en subgrupos, donde Suramericana se concentra en servicios financieros (actividad bancaria, aseguradora y seguridad social), Argos se concentra en cementos, mezclas y derivados del cemento y Compañía Nacional de Chocolates en alimentos, ciertos alimentos procesados, también comercio y punto y el resto tratar de salirnos de ahí..."

Parece que estas decisiones son tomadas, no sólo por la posibilidad que se abre con la privatización de la seguridad social, sino porque "para crear una compañía de seguros en Colombia se necesita relativamente poco capital", como afirma uno de los gerentes entrevistados.

Como podemos observar, parece que el crecimiento de la dinámica de los servicios, acompañado del detrimento en la producción manufacturera, no es sólo producto de los impactos de la apertura económica, sino de una clara intencionalidad de mover los capitales a sectores más rentables como el del sector financiero, telecomunicaciones y seguridad social.

De otro lado, el crecimiento del sector servicios puede estar explicado en la creciente estrategia de subcontratación de servicios que no hacen parte de la actividad central de las empresas (ver Cuervo y González, 1997), como el caso de aseo, jardinería, entre otras, que en un período anterior hacían parte de la contabilidad de las empresas industriales.

Desde los indicadores, las tendencias de cambio se expresan en la siguiente tabla:

Tabla 24
ESTRUCTURA SECTORIAL DE LAS 50 EMPRESAS MÁS GRANDES
DE ANTIOQUIA 1981-1997

Sectores	1981	1990	1997
Manufacturas	56%	50%	42%
Servicios (públicos, transporte, financieros)	20%	38%	44%
Comercio	14%	6%	6%
Comercializadoras internacionales	4%	4%	4%
Minería, ganadería	45%	2%	-
Construcción	2%	-	4%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Las 120 empresas más grandes de Antioquia 1981, 1990, 1997- Cámara de Comercio de Medellín. Tabulados Enfoque Social Consultorías.

Nota: Tomado de *Tendencias ocupacionales a mediano plazo en el Valle de Aburrá*. Desarrollo de software y comercio al por menor. Cámara de Comercio de Medellín, Paisa Joven – GTZ, Fundación Social. 1999.

Como podemos observar, en la dinámica de las 50 empresas más grandes de Antioquia, el sector manufacturero pierde 14 puntos porcentuales entre 1981 y 1997 pasando del 56 al 42%, mientras el sector servicios (públicos, transporte y financieros) gana 24 puntos en el mismo lapso al pasar de representar el 20% en 1981 al 44% en 1997.

Si reducimos el rango a las 15 empresas más grandes, el impacto de la transformación es mayor, pasando, las empresas más grandes del sector manufactureros, de representar el 60% en 1980 al 20% en 1985, mientras las del sector financiero pasan en el mismo lapso del 13% al 53%, y las de electricidad y gas, de un 7% a un 20%.

Lo que están significando estos indicadores, es que además de haber perdido peso, la disputa se siente más en cuanto mayor sea el tamaño de las empresas, o a mayor dinámica económica, esto es, han sido desplazadas de los primeros lugares en la dinámica económica de la región.

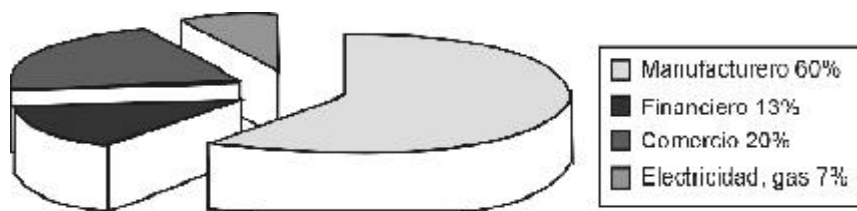
Tabla 25
COMPOSICIÓN DE LAS 15 EMPRESAS MÁS GRANDES SEGÚN
ACTIVIDAD ECONÓMICA 1980-1995

1980		1995	
Sector	%	Sector	%
Manufacturero	60	Manufacturero	20
Financiero	13	Financiero	53
Comercio	20	Transporte	7
Electricidad, gas	7	Electricidad, gas	20

Tomado de *Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo* No. 50, mayo-agosto de 1996.

Gráfico 12

LAS 15 MÁS GRANDES ENTRE LAS GRANDES SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA 1980



Esta afirmación se ve reforzada, con la dinámica que se observa en la variación del número de unidades económicas, al menos en cinco de los municipios del Valle de Aburrá, que se destacan por la variación que presentan en el número de establecimientos de industria, comercio y servicios.

Como podemos observar en las tablas que presentamos a continuación, en el caso de la industria, el número de establecimientos cae en los municipios de mayor tradición industrial y de asentamiento de gran industria, como el caso de Bello e Itagüí, donde el número de establecimientos industriales cae entre 1989 y 1997, en un 15% y un 16%, respectivamente; mientras que en el caso de Medellín, Envigado y Caldas, tomando en cuenta el mismo período, las tendencias son totalmente diferentes y significativas, presentándose crecimientos en el número de establecimientos industriales de un 31,87% y 586%, respectivamente. Estas tendencias a su vez, pueden estar reflejando los niveles de descentralización de la producción o de “desconcentración concentrada”, utilizando la categoría de Cuervo y González que ya habíamos mencionado.

Para el caso de los establecimientos de servicios en los municipios de Itagüí y Bello, entre 1989 y 1997, la variación es de 253% y 95% respectivamente; mientras para Medellín, Envigado y Caldas las variaciones son de 30%, 229% y 430%, respectivamente. En este sentido, lo que se logra observar es que la dinámica de crecimiento de estos establecimientos es importante en todos los municipios,

excepto en Medellín donde parece ser más dinámica la variación de establecimientos industriales, en donde, sin incluir 1997 (esto es, variación 1989/1996), empieza a marcar la tendencia fuerte de la actual crisis. Mientras los establecimientos industriales crecieron en un 47%, los de servicios lo hicieron en un 39%; también es importante destacar, que mientras entre 1996 y 1997 cae el número de establecimientos de servicios en estos tres últimos municipios, en el caso de Bello e Itagüí, siguen creciendo con variaciones del 8% y el 3%, respectivamente.

En el caso de los establecimientos comerciales, la tendencia parece ser más bien a una fuerte disminución del número de unidades: éstas caen en Itagüí, Bello y Caldas para el periodo 1989/97 en 26%, 31% y 86%, respectivamente; sólo presentan leves incrementos en Envigado y Medellín del 8% en cada uno de ellos.

Por último, se incluyen las variaciones presentadas entre los años 1996 y 1997, para mostrar los primeros impactos de la crisis en cuanto a cierre de un número importante de unidades económicas, impacto que parece estar muy concentrado en Medellín en donde hay caída en los tres sectores: 11% en número de industrias, que está representando 637 unidades cerradas; 14% en comercio, que registra un cierre de 2.367 comercios; y un 7% en servicios, que representan 1.123 unidades económicas de servicios cerradas, representando un total de 4.127 unidades económicas cerradas con un mayor impacto, tanto absoluto como relativo, en el sector comercio.

Para los demás municipios analizados, sólo se presentan impactos negativos en Envigado con una caída del número de establecimientos en el sector servicios de 14%, y en Caldas con un crecimiento negativo del 70% en unidades comerciales y en un 1% en unidades de servicios.

De estas tendencias se pueden destacar además dos reflexiones:

El importante crecimiento de las unidades industriales, sin que esté acompañado de una mayor participación en la estructura del PIB de la región, que pasó de representar un 25% en el periodo 1960-69, a un 31% en el periodo 1990-97 (Cámara de Comercio de Medellín, 1999, pág. 26), mientras el sector servicios pasó en los mismos períodos de representar un 34% a un 52%, con un aumento de un 18%, lo que está mostrando que son unidades con baja productividad y muy bajo valor agregado. Estos contradicen las afirmaciones que se hacen de que nuestros cambios van en el sentido de los cambios globales, por la recomposición que se da entre crecimiento del sector servicios y el sector industrial, pues sabemos que la tendencia a la desindustrialización en los países desarrollados, va acompañada de un crecimiento del sector servicios con alto componente de valor agregado, sobre todo en términos de conocimiento², que incorpora tecnología de punta y que posiciona estas regiones en el concierto internacional como regiones ganadoras.

2 Una tesis de magister que fue entregada recientemente en el Departamento de Geografía Social y Económica de la Universidad de Berna, Suiza, relativiza esta afirmación (Tschannen, 2001). La autora de la tesis, analiza la transformación de las relaciones de trabajo en el sector de aseo en Suiza, en el contexto de la transición del fordismo al posfordismo. Su análisis empírico muestra que el sector de servicios en Suiza, al igual que en otros países denominados desarrollados, se ha dividido en dos. El sector de mayor expansión y crecimiento sin

Tabla 26
VARIACIÓN PORCENTUAL DEL NÚMERO DE UNIDADES ECONÓMICAS EN MEDELLÍN
ENTRE 1989 Y 1997

Período	Industria	Comercio	Servicios
1989/96	47%	25%	39%
1989/97	31%	8%	30%
1996/97	-11%	-14%	-7%

Cálculos basados en información tomada de los anuarios estadísticos del Área Metropolitana del Valle de Aburrá 1989,1996,1997.

Tabla 27
VARIACIÓN PORCENTUAL DEL NÚMERO DE UNIDADES ECONÓMICAS
EN EL MUNICIPIO DE ITAGÜÍ

Período	Industria	Comercio	Servicios
1989/96	-17%	-29%	241%
1989/97	-15%	-26%	253%
1996/97	3%	3%	3%

Cálculos basados en información tomada de los anuarios estadísticos del Área Metropolitana del Valle de Aburrá 1989,1996,1997.

(Continuación Nota 2)

embargo, no es el que cuenta con alto componente de valor agregado, conocimiento, tecnología de punta, etc., sino el de los denominados "servicios bajos", como por ejemplo el aseo. La geógrafa Pia Tschannen, expone en su trabajo de qué manera las estrategias de *outsourcing* de los servicios de aseo de las grandes empresas y del Estado, y las nuevas formas de subcontratación, han generado una gran dinámica de creación de pequeñas y microempresas con menos de diez empleados en este sector en Suiza. Se considera que gracias a las estrategias de *outsourcing*, el sector de aseo se ha convertido en un sector altamente dinámico de la economía suiza. Su crecimiento en los últimos años, fue el 15%. El volumen de negocios (de ingresos) de las empresas de aseo en el año 1986, equivalía al 650 millones de francos suizos, en el año de 1999 ya había ascendido a 1.2 mil millones de francos suizos. Pero sólo 65 de las 1.200 empresas cesadas, se repartían en 1999 la mitad de este volumen anual. Se estima que el potencial de crecimiento de este sector incrementará aún más, puesto que en 1999, apenas un 25% de los trabajos de aseo, lo realizaron empresas especializadas y subcontratadas, no obstante se cuenta con que con las estrategias del *outsourcing*, dentro de pocos años será del 100%.

Ahora bien, de los 1.200 empresas de aseo censadas, sólo un 7% tienen más que 25 empleados con contratos de tiempo completo. Todas las demás, operan con relaciones de trabajo altamente flexibilizadas, de tiempos parciales, trabajo por horas, y con sueldos por debajo del salario mínimo. La fuerza de trabajo es mayoritariamente femenina; los hombres ganan aproximadamente un 10% más que las mujeres para el mismo tipo de trabajo. La autora habla de una precarización de las relaciones de trabajo en el sector de aseo, característica de las estrategias de flexibilización de las relaciones de trabajo en Suiza. (En Tschannen, P. 2001. Putzen in der sauberen Schweiz. Magister. *Geografisches Institut*. Bern, Universität Bern).

VARIACIÓN PORCENTUAL DEL NÚMERO DE UNIDADES ECONÓMICAS
EN EL MUNICIPIO DE BELLO

Período	Industria	Comercio	Servicios
1989/96	-17%	-32%	82%
1989/97	-16%	-31%	95%
1996/97	2%	5%	8%

VARIACIÓN PORCENTUAL DEL NÚMERO DE UNIDADES ECONÓMICAS
EN EL MUNICIPIO DE ENVIGADO

Período	Industria	Comercio	Servicios
1989/96	53%	-15%	283%
1989/97	87%	8%	229%
1996/97	22%	27%	-14%

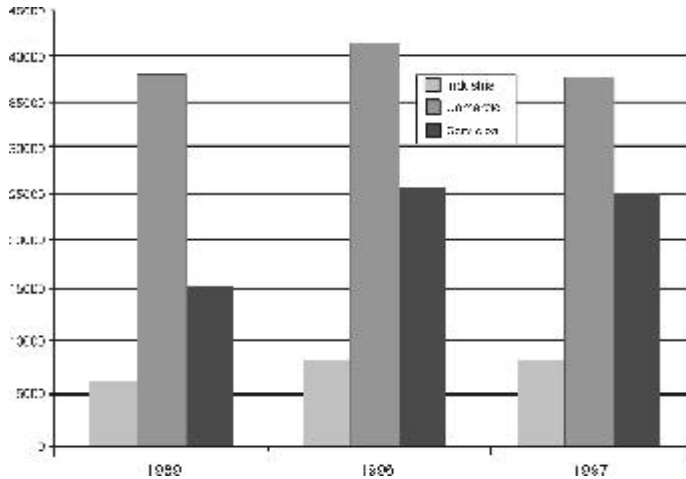
VARIACIÓN PORCENTUAL DEL NÚMERO DE UNIDADES ECONÓMICAS
EN EL MUNICIPIO DE CALDAS

Período	Industria	Comercio	Servicios
1989/96	66%	-52%	424%
1989/97	586%	-86%	420%
1996/97	315%	-70%	-1%

Cálculos basados en Información tomada de los anuarios estadísticos del Área Metropolitana del Valle de Aburrá 1989,1996,1997.

La pregunta que nos queda después del registro de estas tendencias desde distintos indicadores, es si lo que estamos identificando es un claro cambio de vocación productiva de la región acorde con las dinámicas internacionales, como algunos analistas afirman, y con la posibilidad de transformar las condiciones socioeconómicas y de calidad de vida de la región, o es sencillamente, la expresión del acomodamiento de una mentalidad rentista e internista, que privilegia el acceso a sectores con bajos niveles de riesgo y altos márgenes de ganancia. Como lo afirmaba el gerente de una de las empresas del Sindicato, el sector de la seguridad social, que es una de sus últimas incursiones, no requiere altos niveles de inversión en capital. Otros elementos desarrollados en este informe, nos ayudarán a encontrar nuevos elementos que nos permitan profundizar en las posibles respuestas a estas preguntas.

Gráfico 13
COMPORTAMIENTO UNIDADES ECONÓMICAS SEGÚN SECTOR
EN EL ÁREA METROPOLITANA VALLE DE ABURRÁ



Con base e información tomada de los anuarios estadísticos del Área Metropolitana del Valle de Aburrá (1989, 1996, 1997).

6.3 Las cadenas productivas, una desconcentración de corte vertical

Aquí trabajaremos el concepto de cadena, más desde el punto de vista territorial que sectorial, en el sentido de la pregunta de qué tipo de reconfiguración territorial e institucional se expresa con los cambios en el modelo de desarrollo en el Valle de Aburrá. En este sentido, el papel de los grandes actores de la dinámica económica regional, el tipo de articulación que configuran y el proyecto común que conciben, como son el Estado local, la élite empresarial su estructura y sus decisiones de inversión, el sector financiero, el sector productor de bienes y servicios y la sociedad organizada, juegan a la hora de identificar la dinámica de la cadena, o como lo hemos dicho, más bien red productiva regional para generar valor agregado, niveles de competitividad y pobreza o riqueza en el orden territorial definido.

El desarrollo de encadenamientos productivos como apuesta para un desarrollo competitivo de la región es altamente limitado, y los intentos por construir son excluyentes, verticales y desintegradores (desacople entre el sector productivo y financiero), especialmente frente a aquellos sectores que implican asumir riesgos, ello porque el sector financiero se caracteriza por estrategias rentistas y cortoplacistas.

6.3.1 EL PAPEL DEL SINDICATO ANTIOQUEÑO

La estructura oligopólica del sector productivo determina y controla en parte la lógica de la cadena productiva territorial, y es determinante en la configuración de los componentes del modelo de regulación.

Para el caso de la región metropolitana del Valle de Aburrá, la cadena configurada por las empresas y capitales del Sindicato Antioqueño, ha sido determinante en la especificidad del modelo de regulación en la región; esto es posible observarlo, desde la lógica de su fundación hasta las transformaciones a las que se ve abocado para sostenerse como conglomerado económico hacia el próximo siglo.

Los orígenes del grupo se identifican a finales de la década del setenta. La idea, era aplicar una estrategia de protección y control de los capitales locales representados en las más importantes empresas de la región, frente a lo que ellos mismos llamaron las tomas hostiles de capitales de Bogotá. Para lograrlo, decidieron una estrategia de control accionario sobre varias compañías de la región a través de la compra de acciones. Suramericana de Seguros, Compañía Nacional de Chocolates y Cementos Argos, fueron las que lideraron este proceso y alrededor de ellas se ha tejido la maraña del control accionario del Sindicato Antioqueño (ver anexo No 3 estructura sindicato). Entre grandes y pequeñas participaciones, fueron acercando diferentes empresas a su grupo con una clara estrategia de diversificación de los negocios como estrategia de sostenibilidad. Para 1989, ya poseía por lo menos el uno por ciento de las acciones de 65 empresas, y en cuatro años acercó a otras 29 (ver Avance. Suplemento de El Tiempo, septiembre 19 de 1994, pág. 7).

Para observar el peso del Sindicato en la región, veamos cómo en 1993, dentro de las 100 empresas industriales más grandes de Colombia, aparecen al menos 17 (con clara participación del Sindicato). De ellas, cinco aparecen entre las 10 primeras, nueve entre las 20 primeras y trece entre las 30 primeras. En las cien más grandes del sector financiero en Colombia, tenían participación en 11,5 de ellas entre las 20 primeras (cálculos hechos con base en la información de Avance 1994).

Ya para 1995, observando la participación de los grupos económicos en las 120 empresas más grandes de Antioquia, nos encontramos con lo siguiente:

Tabla 28
PARTICIPACIÓN DE LOS GRUPOS ECONÓMICOS EN LAS 120 EMPRESAS
MÁS GRANDES DE ANTIOQUIA 1995
(Valores en millones de pesos corrientes)

Grupo económico	No. de empresas	Activo total	Utilidades	No. de personas ocupadas
Sindicato Antioqueño	36	13.148.222	517.654	50.347
Organización Ardila Lülle	12	3.266.814	73.593	11.897
Grupo Santodomingo	6	2.280.592	69.684	6.326
Grupo Corona	3	71.628	-4.436	3.157
Grupo Cacharrería Mundial	3	197.000	10.018	1.769
Grupo Bolívar	1	38.899	1.052	206
Grupo Colpatria	1	36.914	1.750	516

Fuente: Cámara de Comercio de Medellín (*Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo* N° 50, agosto de 1996, págs. 30 y 31).

El Sindicato Antioqueño participa con 36 empresas dentro de las 120 más grandes, seguido apenas de Ardila Lülle con 12, y con una diferencia significativa en cuanto a utilidades y personal ocupado.

6.3.2 EL SINDICATO ANTIOQUEÑO Y SU RELACIÓN CON LAS ONG DE ASESORÍA Y CAPACITACIÓN PARA EL EMPLEO

Un aspecto importante a destacar en este tipo de encadenamiento, son las relaciones de diferente carácter que se han establecido articuladas a otro tipo de instituciones, como las ONG ligadas a la asesoría y capacitación para el empleo, así como las fundaciones ligadas directamente a las empresas.

En el primer caso, se puede identificar la alta imbricación de las principales ONG ligadas a la asesoría y capacitación para el empleo en el Área Metropolitana con la red de trabajo y capital, estructurada en torno al grupo empresarial Sindicato Antioqueño. Al respecto, se pueden observar los siguientes hechos:

Primero, sirven como sistema de expertos, en tanto agentes de intermediación, para la racionalización y estandarización técnica y laboral de una amplia red de pequeñas empresas, que actúan como proveedoras de servicios (*outsourcing*) y productos manufacturados (maquila) para las grandes empresas de este grupo económico. En el caso del Éxito, por ejemplo, se afirma cómo a través de Microempresas de Antioquia, se logran intermediar la subcontratación con este pequeño grupo de empresas (ver anexo No. 2 sistematización de entrevistas).

Segundo, la participación de reconocidos y destacados dirigentes del Sindicato Antioqueño en las juntas directivas de ONG para el empleo, como Microempresas de Antioquia y Actuar Famiempresas, refleja un gran interés y preocupación por encadenar eficientemente la labor de estas ONG a sus políticas de reestructuración productiva.

Ejemplo de lo anterior, es la participación en la Junta Directiva de la Corporación Microempresas de Antioquia, por varios periodos consecutivos, de Jorge Vega Uribe, quien a su vez se ha desempeñado por varios años, como vicepresidente de Mercadeo y Finanzas de la Compañía de Cementos Argos S.A., miembro de la Junta Directiva del Banco Industrial Colombiano, BIC (hoy Bancolombia) –también por varios periodos consecutivos–, destacándose además su papel de representante de las acciones del Grupo Argos en las asambleas de accionistas de Suramericana de Seguros.

Este mismo hecho se repite con la participación en la Junta Directiva de la Corporación Acción por Antioquia “Actuar Famiempresas,” por varios periodos de Fabio Rico Calle, quien junto a Nicanor Restrepo Santamaría, se han constituido por largos años en la cabeza visible del Sindicato Antioqueño ante el país.

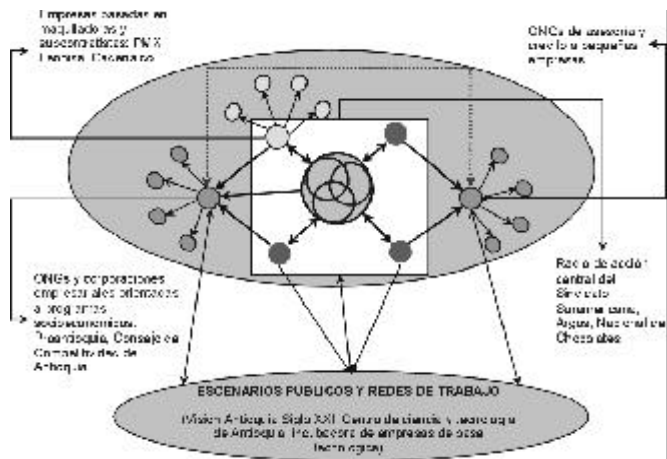
Es bueno destacar que el origen de este tipo de ONG fueron grupos de empresarios que se comprometieron en su fundación. Dentro de ellas se destaca también la Fundación Solidaria La Visitación, que a su vez, es el eslabón de otros tejidos, asunto que mostramos en otro de los acápite de este trabajo. De todas maneras, es importante destacar cómo en esta última, para 1998, aparecen como

algunas de las empresas y entidades aportantes, Cadenalco S.A., Fundación BIC, Fundación Éxito, y Fundación Suramericana (ver informe de Gestión Fundación Solidaria La Visitación 1998, pág. 41).

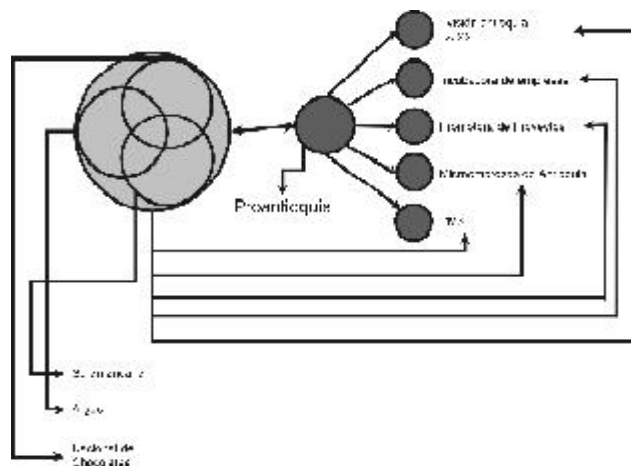
Se observa entonces también, cómo las fundaciones empresariales ligadas directamente a las empresas del Sindicato, se articulan a esta red de control socioterritorial.

Además de la relación con este tipo de ONG, el Sindicato se mueve en y alrededor de otro grupo de instituciones y ONG como el caso de Proantioquia, que fue creada por empresas que hoy hacen parte del Sindicato, antes que el mismo Sindicato se constituyera como grupo, y a su vez, ésta interactúa con otra red de ONG (no ligadas al Sindicato) en diferentes espacios, como el caso del Plan Estratégico de Medellín y el Área Metropolitana 2015 (ver anexo No 3 estructura del Sindicato Antioqueño).

Gráfico 14
SINDICATO ANTIOQUEÑO
COMO RED DE CAPITAL ECONOMICO Y SOCIAL



SINDICATO ANTIOQUEÑO



6.3.3 HACIA DÓNDE VA EL SINDICATO: CAMBIOS EN EL MODELO DE REGULACIÓN HACIA UN MODELO DE GLOBALIZACIÓN

Para 1993, según Nicanor Restrepo Santamaría, el lema era crear el portafolio del 2000, “y se refiere a transformar el portafolio de inversiones de Suramericana, diversificándolo, desconcentrándolo un tanto de las empresas tradicionales para incursionar en nuevos proyectos, en inmobiliarias, en alianzas con otros países y sobre todo proyectos en el sector servicios, que considera el de mayor futuro; está pensando, por ejemplo, en generación de energía, consumo de gas, comunicaciones y turismo entre otros” (ver Avance, 1994, pág. 7). Es importante destacar, cómo este planteamiento se logra incorporar de alguna manera en el Plan Estratégico de Medellín y el Área Metropolitana, en el que se configura como línea estratégica hacer de ella “centro estratégico de servicios avanzados en la región Andina” y se destacan los servicios financieros, médicos y el turismo (Plan Estratégico de Medellín y el Área Metropolitana 2015).

Para 1999, aparece con más claridad el viraje del Sindicato hacia las transformaciones que le exige la globalización. Entre éstas se destacan:

- Pasar de la diversificación de los negocios a una relativa especialización, con el efecto de liberar sus inversiones de sectores como el textil, por ejemplo.
- Mayor transparencia, esto se expresa en la necesidad de transformar la estructura de propiedad en maraña por una más simple y especializada con dos alternativas: un gran *holding* que articule los negocios financiero, de cemento y alimentos, o tres *holdings* más pequeños, que articulen las empresas especializadas en estos tres sectores. Parece que la estructura existente hasta el

Tabla 29
ACTUALES INVERSIONES DE SURAMERICANA

País	Tipo de inversión
Argentina	SML (Servicios Médicos Laborales) La Caja Aseguradora de Riesgos del Trabajo ART (Riesgos profesionales)
Bolivia	Alianza (seguros generales, de personas y reaseguros) Futuro de Bolivia (Administradora de Fondo de Pensiones)
Ecuador	Equivida (seguro de personas)
Nicaragua	Seguros América (seguros generales y de personas)
Panamá	Interoceánica (seguros generales y de personas) Reaseguradora Nuevo Mundo
Perú	Profuturo AFP (administradora de fondos de pensiones) La Positiva (seguros generales, de personas y reaseguros)

momento se convierte en una barrera a la entrada para capitales extranjeros que no tendrían muy claro quién controla el capital que están invirtiendo. En este mismo sentido, se afirma en algunas publicaciones cómo se empieza a cambiar el nombre por el de "Grupo Empresarial Antioqueño". (ver anexo No.3 tendencias de cambio del Sindicato Antioqueño).

- Relevo generacional. Como parte de la estrategia, el Sindicato empieza a mover parte de sus cuadros directivos que han cumplido su ciclo y pretenden ser remplazados por ejecutivos más jóvenes y más proclives a las estrategias de globalización del Sindicato. Dentro de éstos se encuentran Fabio Rico Calle, presidente de la Nacional de Chocolates y el presidente de Argos (ver anexo 3 estructura y tendencias de cambios en el Sindicato).
- Otra estrategia profundizada, ha sido el de las fusiones de empresas (Cadenalco-Éxito, BIC-Bancolombia, y en el último período Tejicondor y Fabricato).
- Apertura al capital extranjero en doble vía: una, la conquista de mercados latinoamericanos, sobre todo en el sector de seguros, y otra, permitir la entrada de éste en sus empresas. Veamos algunas de las tendencias:

En la primera, se identifican las ventas de acciones a empresas multinacionales de empresas como el Éxito y Noel. (Ver anexos 2 y 3 sistematización de entrevistas y estructura del Sindicato).

En la segunda se pueden destacar las inversiones de Suramericana en América Latina; veamos lo que al respecto, se plantea en el informe de Suramericana para 1997: "En la carrera de expansión del sector asegurador y de seguridad social, Suramericana ha incrementado su participación en el mercado latinoamericano, invirtiendo en compañías líderes con altas proyecciones de crecimiento. Para 1997, la participación consolidada de los ingresos de seguros representó el 3% de la producción de la compañía. La expansión en América Latina se hará gradualmente, proyectando para el año 2005, una participación aproximada del 20% del total de los ingresos de Suramericana".

Por último, a pesar de que es un asunto que ha sido poco destacado en las referencias que se han hecho del Sindicato, es importante destacar la incursión del dirigente más visible, Nicanor Restrepo Santamaría, en asuntos públicos, y un importante protagonismo político, especialmente ligados a la gestión del proceso de paz como las comisiones negociadoras, el Consejo Departamental de Paz y permanentes apariciones públicas enarbolando las estrategias de cambio del Sindicato. En cambio hace cinco años, se identificaba dentro de los grandes grupos económicos del país como uno de los dirigentes menos visibles y con menos afán de protagonismo público. Esto podría estar insinuando un interés del grupo, por involucrarse de manera más directa en las decisiones políticas de la región, y en ámbitos definitivos para su competitividad.

Esto es el grupo empresarial Sindicato Antioqueño: una red de empresas y capitales que articula e interactúa con otro conjunto de instituciones ligadas al territorio, para crear las condiciones de fluidez al régimen de acumulación que hace posible su existencia como controlador importante de la riqueza producida en la región, a la par que intenta expandirse a toda América Latina y a otras áreas

metropolitanas del país. A su vez, afecta y define las lógicas del modelo de desarrollo territorial a través de sus decisiones de inversión y localización industrial. A esto se le suma, su papel incidente en la construcción de política pública, como el caso de la paz y su incidencia en la construcción de legislación nacional adecuada a sus metas de acumulación.

Como se logra evidenciar con los aspectos presentados, las estrategias del Sindicato Antioqueño impactan las lógicas de la dinámica económica, social y territorial de la región, articulándose a un complejo tejido institucional, que si bien se puede identificar como capacidad de creación de capital social, es a la vez una estrategia de regulación concentradora de capital, de propiedad y de riqueza que oculta los niveles de precariedad que genera. Es una regulación con límites a la inclusión social digna; aunque su paradoja, como lo explicitaremos en un acápite posterior, es la manera como dialoga con otras posturas más democráticas e incluyentes, aspecto que los actores sociales deberán reconocer para buscar estrategias de transformación de esta tradicional lógica de exclusión y explotación del gran capital local.

6.4 El sector financiero: el eslabón perdido de la cadena

Las características de la crisis económica de la región, se ha visto profundizada por la existencia de un sector financiero basado en la usura y el rentismo (asunto que obviamente se mueve en el ámbito de la economía nacional), del cual también son protagonistas de primera clase, las empresas financieras controladas por capitales del Sindicato Antioqueño.

La muestra son las altas tasas de interés, acompañadas de altos márgenes de intermediación permitidas por el Estado nacional, la usura consolidada con los créditos de vivienda que ha sido causante en parte de la fuerte crisis del sector de la construcción y del surgimiento de un importante grupo de nuevos pobres, los que se endeudaron con el sistema Upac que después de entregar no sólo sus pocos ahorros, sino también sus ingresos salariales al sector financiero, han tenido que devolver sus viviendas.

La incoherente relación entre el sector financiero y el sector real de la economía, ha llevado a un importante número de empresas al concordato o a la quiebra. La estructura cortoplacista de los créditos y la aversión al riesgo, son parte de los aspectos que hacen del sector financiero, uno de los mayores limitadores a la dinamización de una cadena productiva incluyente y de creación de valor para la región, y un sector altamente ineficiente, tal como lo plantea el estudio citado de la Cámara de Comercio.

Obviamente, sin la articulación de este sector a la generación de valor agregado regional, es imposible revertir el proceso de crisis existente. Por ello son claves las políticas que desarrolle el Congreso de la República, tendientes a diseñar una reglamentación adecuada para garantizar la rearticulación de un ciclo de creación de valor con mayores niveles de equidad social.

6.5 Un estado local sin proyecto

La manera como el Estado local se articula, como actor clave, a la dinámica de generación de riqueza en el territorio es altamente ineficiente y ausente de proyecto. Actúa más como un receptor e implementador de las tendencias de desregulación, y ha sido incapaz de potenciar de manera creciente y coherente las iniciativas sociales surgidas en la región a partir de los años noventa. Su acción es difusa y sin centro claro, haciendo ineficiente el uso de los escasos recursos existentes, asunto al que se le suman las tendencias globales de desregulación como el caso de la política de focalización del gasto, que pone a nuestra sociedad a descubrir dónde está más del 50% de la población en condiciones de pobreza, prueba de esto, son los datos de Sisbenización de la población, cercanos a 868.382 personas censadas en 1997 (Boletín Sisben No. 3, pág. 88).

Aquí sólo se dejará este punto indicado, pues en el capítulo que se desarrolla la dinámica del capital social, se profundizará la reflexión del papel del Estado local como catalizador y dinamizador de las redes de agregación de valor a nivel territorial.

6.6 Algunos impactos espaciales de las transformaciones productivas

Desde el punto de vista de la configuración espacial urbana, afectada por la estrategia de la localización industrial, se tiende a pasar de un escenario de alta concentración de la gran industria en el sur y norte a través del eje del río Medellín, del Área Metropolitana, a un escenario de localización difusa, basada en pequeñas unidades productivas, pero controladas por el gran capital en todo el Área Metropolitana, e incluso el Oriente cercano, generando una mixtura de usos del suelo.

Además, en cuanto a usos del suelo, se aprecia cómo, en la medida que desaparecen los grandes espacios industriales, tienden a asentarse grandes almacenes de comercio minorista (*retailing*), en muchos casos ligados al capital internacional. En otros casos estos espacios son reutilizados en solución de vivienda para clase media (Al respecto ver cartografía en el capítulo 5).

6.7 Cadena textil confección, basada en maquila: un desarticulador de la cadena productiva, pero un articulador de la cadena territorial controlada por el capital

Como observamos en el acápite anterior, la manera en que se está adecuando (esto es, regulando) el régimen de acumulación territorial del Área Metropolitana del Valle de Aburrá a las lógicas de acumulación global, se expresa en las siguientes tendencias:

Una desarticulación de la cadena productiva local: para el caso del sector textil confección, observamos cómo la dinámica del sector de las confeccio-

nes no logra frenar la fuerte crisis del sector textil, pues parte de sus materias primas –telas– vienen siendo importadas; como observamos en el capítulo anterior, hay una coincidencia entre algunas de las empresas más exportadoras de confecciones con las más importadoras de textiles.

Una articulación, basada en una expansión territorial difusa: por el contrario, desde el punto de vista territorial, se observa una amplia difusión de la actividad, especialmente la de confecciones, expandida a través de una estrategia de maquila difusa.

Una relación capital trabajo altamente excluyente: que no incluye a los trabajadores y asume la forma de relación entre empresas: por las características antes mencionadas, se hace casi imposible que los trabajadores sean implicados en la negociación de sus condiciones salariales, pues están atomizados y dispersos entre sí, a través de un tejido en red de empresas de subsistencia, controlado directamente por el capital.

Una creciente demanda de flexibilización: que le dé un nuevo aliento para su recuperación. Veamos al respecto, algunos de los aspectos del plan de acción que en 1999 plantea el sector textil al gobierno: cambiar la contratación laboral para lograr flexibilización, eliminar las contribuciones parafiscales (SENA, cajas de compensación, bienestar familiar), permitir el ensamble de confecciones de una manera directa y simple (Echeverri, Pulgarin y otros, mayo-agosto de 1999, pág. 30). En este sentido, no es de extrañar el imaginario de territorio que se configura en algunos dirigentes empresariales, que están gestionando ante el Estado nacional una legislación que permita configurar el territorio como una amplia zona franca, o en el mejor de los casos que permita a las empresas exportadoras convertirse, en cualquier territorio donde se encuentren, en zonas francas (ver anexo No.2 sistematización de entrevistas)³. Imaginan un territorio altamente flexible, adecuado a las metas de acumulación de capital de los grandes conglomerados económicos.

Así pues, la estrategia de descentralización productiva, basada en subcontratación y maquila, no ha configurado redes horizontales, a excepción de los esfuerzos que hacen algunas empresas de trabajo asociado que tratan de aprovechar las ventajas competitivas que abre la flexibilización de la producción, construyendo ejemplos claves de ‘coopetencia’, como lo presentaremos en el siguiente apartado de este trabajo.

Para entender de manera gráfica los planteamientos hechos en este capítulo, presentamos el siguiente anexo sobre el papel y la estructura del grupo empresarial del Sindicato Antioqueño, y otro sobre algunos de los planteamientos expresados por los dirigentes de empresas del Sindicato en las entrevistas realizadas.

3 Después que este planteamiento se expresa por uno de los dirigentes de las empresas del Sindicato Antioqueño, “hoy esto pasa de imaginario a realidad, pues ya Confecciones Colombia ha sido autorizado como ‘Usuario Aduanero Permanente’, que le permite operar como agente aduanero para importar y almacenar sus mercancías directamente en la planta. (*El Colombiano*, 29 de marzo de 2000, pág. 2A).

Capítulo 7

PROCESOS DE SUBCONTRATACIÓN, MAQUILA Y AUTOEMPLEO: ENTRE LO MICROLOCAL Y LO METROPOLITANO; ENTRE LA DESREGULACIÓN Y LAS NUEVAS ESTRATEGIAS DE GESTIÓN

En este capítulo queremos mostrar las diversas maneras como los territorios y poblaciones de más bajos ingresos de la ciudad, se vienen articulando a las nuevas estrategias de cambios en el modelo de regulación, y queremos destacar también, los impactos diferenciados según el tipo de gestión que se logra.

En el capítulo anterior, habíamos presentado de manera general las lógicas que explican parte del régimen de acumulación y el modo de regulación del Modelo de Desarrollo existente en el Valle de Aburrá. Al presentarlo, abordamos las características de la cadena productiva en la dimensión territorial, la dimensión sectorial y la de la red del capital. En éste, trataremos de presentar una muestra de la manera como opera la gestión de la red en un circuito específico y cómo se articulan territorio, capital y trabajo, configurando diferentes formas de gestión.

En este apartado, queremos destacar la tipología de circuitos existentes:

7.1 Circuito local simple desarticulado de la lógica de acumulación

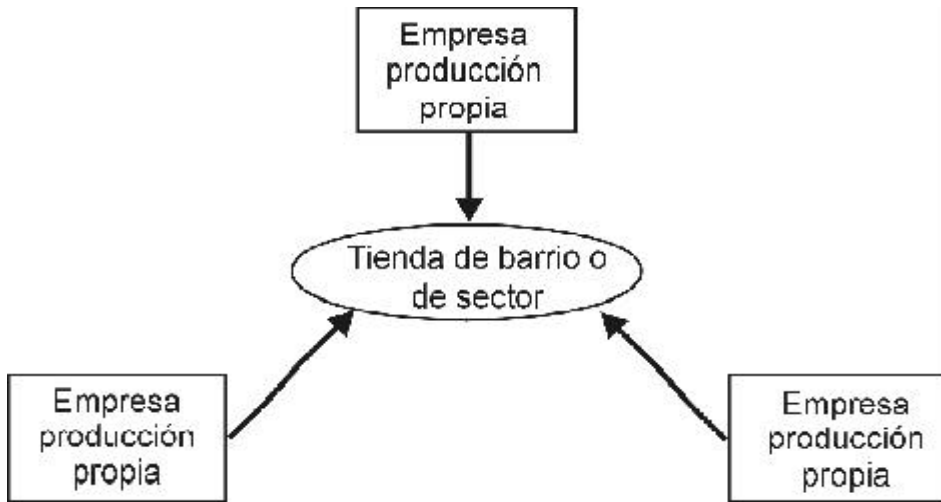
Existe un circuito de trabajadores ligado a lo que podríamos llamar una economía popular, expresado en una producción manufacturera propia que se mueve entre el sector de confecciones, calzado y alimentos, como el caso de las arepas, y que como ellos mismos lo afirman, su producción es para las tiendas de barrio o para las “chazas¹ del centro” o almacenes del centro. Es un circuito en donde el acceso a capital y demás factores, se mueven dentro del sector informal de la economía. Acá también se podrían identificar las tiendas de barrio o las unidades económicas comerciales. Algunos de estos aspectos se pueden descubrir en las encuestas realizadas a unidades económicas de barrios populares.

7.2 Estructura simple de cadena de unidades familiares ligadas a grandes empresas

Existe un circuito simple entre empresas subcontratistas y pequeñas famiempresas de los barrios. Simple, en el sentido de que hay una relación directa entre la empresa, como el caso de “Gameco” en Moravia, y las mujeres de la zona que hacen la producción en sus mismos espacios de vivienda; esta producción es

1 Pequeños negocios de comercio informal, principalmente en el centro de la ciudad.

Gráfico 14
ESQUEMA DE CADENA PRODUCTIVA LOCAL DESARTICULADA
ENTRE SÍ Y DEL CIRCUITO DE ACUMULACIÓN

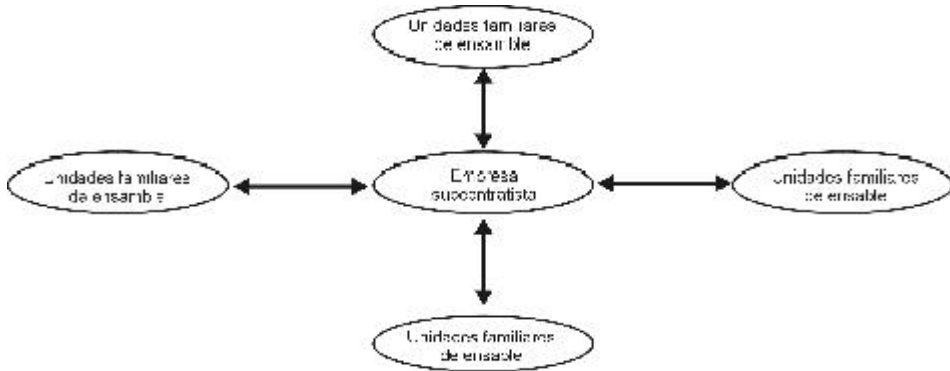


tanto para el mercado interno como externo, los salarios son del mínimo y no tienen seguridad social. Es la típica cadena vertical, basada exclusivamente en reducción de costos y en sobreexplotación de la mano de obra y ligada a los flujos de capital transnacional. Dentro de la tipología de Lipietz, se correspondería a una regulación de tipo neotaylorista, con ausencia de implicación de los trabajadores y una precarización de las condiciones de trabajo.

7.3 Cadena-red socioproductiva de integración vertical de empresario, fundaciones, ONG, cooperativas y pequeñas maquiladoras

Se puede identificar un tercer circuito más complejo, en donde han intervenido fundaciones creadas por empresarios del sector privado, como el caso de la Fundación Solidaria La Visitación, que opera tanto con aportes de éstos, como de la cooperación internacional (dentro de su misión ha estado la generación de empleo), con su apoyo, han surgido proyectos de maquila como los que se identifican en el barrio Popular 1. A su vez, estas maquiladoras están articuladas a un proyecto cooperativo del sector llamado Compa, que es el dueño del proyecto productivo que les permite vincularse a proyectos comunales de otro orden. Estas maquiladoras, desde el punto de vista de la producción, están ligadas a procesos de subcontratación y ensamble con empresas, tanto nacionales como extranjeras, y parte de su producción es para la exportación. El aporte fundamental de la Fundación, ha sido la gestión de recursos de cooperación internacional para la compra de maquinaria, el apoyo con personal administrativo que es el que gestio-

Gráfico 15
ESTRUCTURA SIMPLE DE CADENA DE UNIDADES FAMILIARES ARTICULADAS
A UNA EMPRESA MATRIZ PERO DESARTICULADAS ENTRE SÍ MISMAS



Esquema de cadena excluyente, sin niveles de implicación; su producción puede ser tanto para el mercado local como para el global.

na los procesos de subcontratación. Sin embargo, no se ha logrado elevar sustancialmente las condiciones de trabajo de las mujeres vinculadas, pues su salario es integral, entre menos de un salario mínimo y un salario mínimo, y no están afiliadas a sistemas de seguridad social. Parece que al momento el proyecto se encuentra afectado en cuanto a generación de empleo, consecuencia de la fuerte crisis económica.

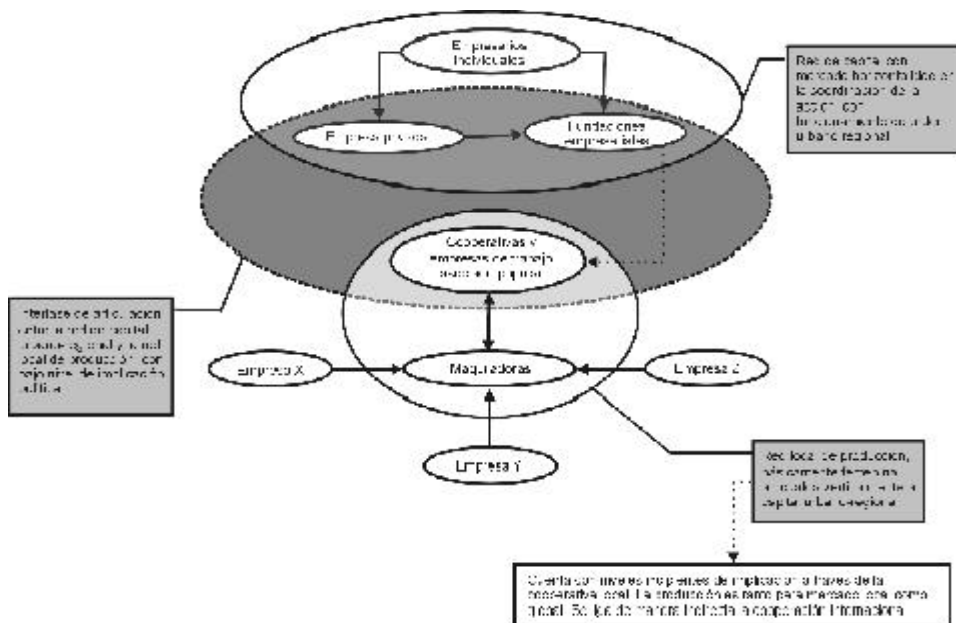
La información presentada en el anexo 4 nos permite observar las lógicas de algunos de estos circuitos:

De 24 encuestas, siete corresponden a producción a terceros (maquila), esto es un 33% de los encuestados, que en total ocupan 135 trabajadoras. En cuatro de éstas, que ocupan 39 trabajadoras en total éstos ganan el mínimo y no tienen seguridad social, y tres de ellos que ocupan 96 trabajadoras, ganan menos del mínimo y no tienen seguridad social. O sea, ninguna tienen seguridad social y ganan entre menos de un mínimo y un mínimo. De estas siete, en dos, su espacio de producción es el mismo de la vivienda (uno de ellos incorpora varias familias en el sector de Moravia con 25 trabajadoras), en las otras cinco, su espacio de producción es diferente al de vivienda.

De las maquiladoras ubicadas en el barrio Popular 1, al menos tres, producen tanto para empresas nacionales como extranjeras.

De los que tienen producción manufacturera, tres afirman que producen para almacenes del centro, “chazas” o mercados de los pueblos. En el caso de las tiendas, el mercado tiene un radio de acción local, y en el caso de las maquiladoras, se incorpora parte para el mercado de exportación.

Gráfico 16
CADENA-RED SOCIO PRODUCTIVA DE INTEGRACIÓN VERTICAL QUE INVOLUCRA
DIFERENTES INSTITUCIONES DEL ORDEN LOCAL Y METROPOLITANO



Con respecto a los ingresos en siete de los sitios entrevistados, se gana menos de un salario mínimo, cobijando a un total de 112 trabajadoras; 11 de los lugares entrevistados, se ganan un salario mínimo cobijando a un total de 65 trabajadoras y trabajadores, y en tres, se ganan entre uno y dos salarios mínimos, con un total de 6 trabajadores.

Los créditos, normalmente provienen de ONG como Actuar, Microempresas de Antioquia, Fepi, los apoyos de Fundación Solidaria La Visitación o de vecinos, amigos o familiares; no están conectados al sistema financiero formal.

Del total de unidades entrevistadas 12, un 50%, su espacio es exclusivamente de producción, mientras para las otras 12, se comparte el espacio de vivienda con el espacio de producción.

7.4 Red de gestión de empresas cooperativas de trabajo asociado

Un cuarto nivel, y sobre el cual nos queremos detener en este apartado, es el tipo de circuito o cadena generada por las cooperativas de trabajo asociado.

Aquí queremos destacar su origen, su proceso de evolución, su estructura de propiedad y organización, el tipo de encadenamiento que generan con su estrategia de alianzas, su capacidad de gestión y los niveles de generación de empleo.

La Cooperativa de Trabajo Asociado Recuperar nace en 1983 (los socios en su fundación fueron el entonces alcalde de Medellín Juan Felipe Gaviria, las Empresas Varias de Medellín, por intermedio de su gerente, y Microempresas de Antioquia) en el barrio Moravia, sitio donde estuvo ubicado el relleno sanitario de la ciudad hasta 1984. Inició con 20 asociados, para 1995 tenía 1.000 aproximadamente y en 1998 1.549 asociados. En 1992, traslada su sede a Itagüí, asunto que amplía el panorama productivo y social. Se decidió en ese momento asociar a personas de bajos recursos económicos del Valle de Aburrá y del Oriente cercano.

La propiedad de la empresa es de los asociados y en asamblea toman las decisiones de inversión de los recursos obtenidos. A pesar de que los asociados tienen bajos niveles educativos, la Cooperativa tiene como política que estén vinculados a un programa de formación, sea de alfabetización, validación de primaria o bachillerato, y hace convenios a manera de trueque de servicios por educación superior para aquellos asociados que ya han terminado su bachillerato. Quienes se vinculan a la universidad, cuentan con un apoyo permanente de los profesionales vinculados a la institución, a través de un proyecto llamado de *Tutorías*.

En este mismo sentido, en el informe de 1998 se plantea: Recuperar considera que todo asociado de la Cooperativa debe formarse como persona de altas calidades, en conocimientos técnicos y como futuro administrador de su empresa cooperativa" (pág. 18); plantean también cómo la educación tienen tanta importancia como los procesos productivos. Para ello, la Cooperativa cuenta con un centro de Formación Humana y Empresarial.

Actividad productiva: si bien el origen de la Cooperativa estuvo centrado en el manejo integral de residuos sólidos M.I.R.S. (reciclaje), ahora su participación en la actividad productiva es muy baja y tiende a descender. Las áreas más dinámicas en el momento, son las de servicios ambientales y suministro de mano de obra (coteros, maquilas, entre otros). Veamos lo que dice al respecto la generación de empleo:

Tabla 30
GENERACIÓN DE EMPLEO POR ÁREA PRODUCTIVA 1983-1998 COOPERATIVA RECUPERAR

Área	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98
MIRS	50	46	108	123	129	142	145	66	68	74	103	120	125	85	132	90
Servicios ambientales	0	216	222	222	258	323	307	318	345	402	453	606	544	635	754	810
Suministro de mano de obra	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	213	323	397	604
Administración	3	3	8	16	22	23	24	25	22	25	25	30	35	35	39	45
Total	53	256	338	361	409	488	476	409	435	501	581	756	917	1078	1322	1549

Nota: Tomado del informe de Recuperar, 1998.

Es importante destacar en la gestión de la empresa, la capacidad de adaptación a los cambios y el viraje hacia negocios que le posibiliten subsistir. Aquí, vale la pena destacar el dinamismo del área de suministro de mano de obra, que apenas en tres años de existencia ha garantizado empleo a 604 asociados.

El área de manejo integral de residuos sólidos sólo genera hoy el 5,98% del empleo mientras que las de servicios ambientales y suministro de mano de obra generan el 54,52% y el 40,15% respectivamente.

En cuanto al manejo integral de residuos sólidos la empresa terminó en 1998 con 59 empresas vinculadas al programa, entre ellas:

Andercol, Aeroparque Olaya Herrera, Cadenalco, Comfama, Centro Comercial Oviedo, Centro Comercial Unicentro, Centro Comercial Sandiego, Cervecería Unión, Fabrica ISA, Mancesa, Noel, Palacio de Exposiciones, Proveeduría de Empresas Públicas, Terminales de Transporte, Tintorería Cristal, Universidad de Antioquia, Universidad Pontificia Bolivariana, Universidad Eafit, Textiles Rionegro, Textiles Riotex y Aeropuerto “José María Córdoba”.

En servicios ambientales se encuentra vinculada con empresas como: Empresas Públicas de Medellín, Terminal de Transporte Sur, Metro de Medellín; Industrias Alimenticias Noel.

En el caso del suministro de mano de obra este, está subdividido en: selección de alimentos, equipajeros lustrabotas, empacador de mercados, cotereros, maquilas, mantenimiento de teléfonos, mantenimiento de vehículos y trilladoras.

Parte de la maquila se hace en Sancela, ésta ha destinado a recuperar el 70% de la producción a maquilar y le permite generar 65 puestos de trabajo para personas del oriente cercano.

En el caso de la maquila, entre los años 1995 y 1998, los números de empleos para cada año han sido respectivamente: 46, 100, 104 y 70.

En cuanto a salarios, el promedio de las compensaciones correspondió en 1998, a 1.20 salarios mínimos; cuentan con seguridad social; se presta servicios de crédito a través de otras entidades y en forma directa por la Cooperativa.

La estrategia de alianzas: Recuperar ha establecido un conjunto de alianzas con otras cooperativas del sector, que se llevan a fortalecer su articulación al mercado a través del acompañamiento en capacitación, en licitaciones conjuntas, etc.

Experiencias cercanas han vivido cooperativas como Coofema, que también nació en Moravia y se ha expandido al resto del Área Metropolitana; sus trabajadoras ganan al menos el mínimo, tienen seguridad social y han sido generadoras de empleo. Antes de 1990 tenía 25 trabajadoras, en 1995 tenía 180, y hoy, tiene 300 trabajadoras (ver anexos Nos. 2 y 4). Los servicios que prestan están en el campo del aseo.

En el caso de Precodes, en 1995 tenía 230 trabajadores y trabajadoras provenientes de los barrios de más bajos ingresos de la ciudad, y son subcontratistas de Empresas Públicas de Medellín en asuntos como mantenimiento y recuperación de redes de acueducto y eléctricas; los salarios de los asociados están entre uno y dos salarios mínimos y todos están afiliados al Seguro Social y a Comfama.

Por último, es importante anotar que es a partir de 1993, que se siente con mayor fuerza el crecimiento en los niveles de empleo, a lo que contribuyen dos

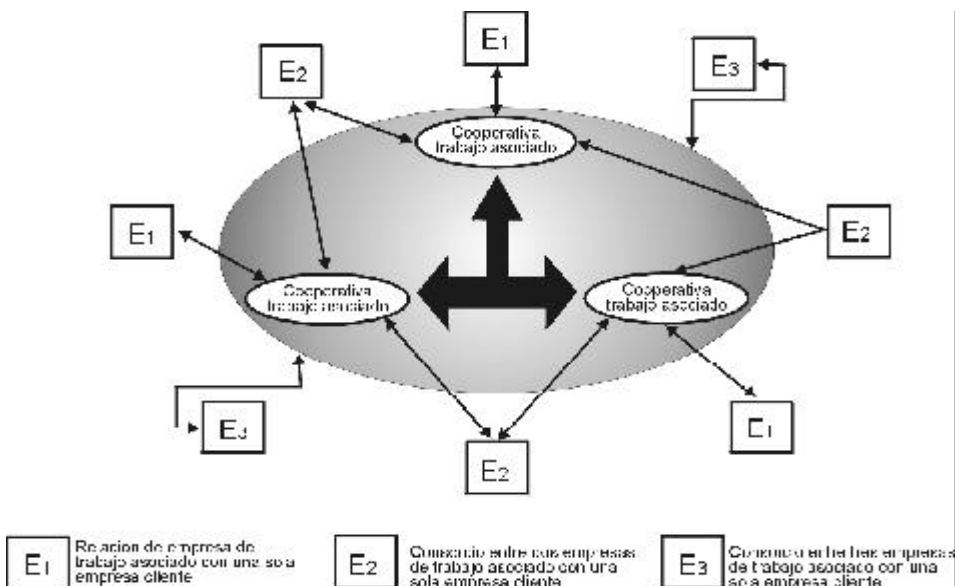
hechos: uno, la decisión de la empresa de trasladar su sede a Itagüí en 1992 y ampliar su radio de acción al Área Metropolitana del Valle de Aburrá y el Oriente cercano; y dos, el aprovechar, con una adecuada estrategia de gestión, los cambios en el modelo de regulación, que ya empezaban a mostrar un fuerte proceso de desregulación y flexibilización laboral con la Ley 50 de 1990.

Las empresas de trabajo asociado, operan como unidades de gestión de procesos de subcontratación y maquila. A pesar de que están subordinadas al régimen de acumulación, avanzan en capacidad de negociación con el gran capital, articulan trabajadores de sectores de bajos ingresos y constituyen con ellos niveles de implicación importantes, ellos son sus propietarios. Sus conexiones territoriales son del orden local, metropolitano, y en algunos casos, nacionales. Se conectan a los circuitos globales de manera indirecta, a través de las empresas que les subcontratan procesos de producción. Además, construyen entre ellas circuitos de cooperación.

7.5 A modo de conclusión

La referencia a este tipo de experiencias de subcontratación, maquila y empleo para la subsistencia, nos permiten plantear las siguientes reflexiones, y dejar planteada una discusión:

Gráfico 17
 RED CONSTITUIDA A PARTIR DE LA GESTIÓN DE EMPRESAS
 COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO



1. En general, los procesos de desregulación y flexibilización laboral, han generado un cambio en la estructura y la calidad de la remuneración. Mientras las empresas han profundizado en la expulsión permanente de trabajadores, especialmente de aquéllos que no se corresponden con la función central de la empresa, como el aseo, éstos aparecen como empleos nuevos en otro tipo de empresas o de maquiladoras. No es de extrañar entonces, los niveles de generación de empleo en empresas como Recuperar, Precodes o Coofema, especialmente después de 1995, o en las maquiladoras del barrio Popular. Como vemos, los ingresos recibidos por estos *nuevos* trabajadores, oscilan entre uno y dos salarios mínimos, mientras que en las empresas que operan por convenciones colectivas, estos podrían estar por encima de dos salarios mínimos y con un conjunto de garantías legales y extralegales. De hecho, desde las grandes empresas, se recurre a la subcontratación como una estrategia de reducción de costos.
2. La relación capital trabajo, tiende a convertirse cada vez menos en una relación entre trabajadores y empleadores, con la mediación institucional del Estado y los sindicatos; se convierte cada vez más en una relación entre empresas, cambiándose radicalmente la gestión y la organización del trabajo.
3. Las cadenas productivas, en el sentido territorial, son cada vez más una red de empresas e instituciones, que pueden tener un mayor o menor grado de verticalidad, dependiendo de la capacidad de gestión y de la estructura organizacional de las nuevas empresas creadas.
4. Los niveles de pobreza generados pueden ser mayores o menores, de acuerdo con la estrategia de gestión del trabajo que se imponga y con la capacidad de negociación de las empresas en cuestión.
5. En medio del ambiente adverso para la generación de empleos de calidad, se pueden crear nuevas formas de riqueza a nivel social, así sea en el marco de un modelo de regulación neotaylorista como el que prima en nuestra ciudad.

Después de estas reflexiones, queremos volver a los referentes planteados, y referirnos especialmente, a los aspectos referidos en los numerales 1, 2 y 3:

Como se plantea en los numerales uno y dos, de conjunto, los cambios en la regulación de la relación capital trabajo han generado una fuerte tendencia de profundización de la pobreza, e incluso nuevas formas de pobreza, que no han podido ser contenidas por la capacidad existente de organización y movilización social; la manera como algunas iniciativas empresariales del sector de las empresas de trabajo asociado han gestionado su inclusión en este modelo, hace menos costoso socialmente el proceso de desregulación, pues si bien se mantienen bajos salarios, se están desarrollando importantes niveles de implicación, tanto dentro de la empresa, como a nivel social.

Al nivel interno, se destacan la propiedad colectiva de la empresa, la toma de decisiones en el marco de la democracia por asamblea, la política permanente de capacitación, la estrategia interna de solidaridad, en el sentido de que cuando no hay dónde ubicar a algunos de los asociados, la cooperativa responde por su vinculación a la seguridad social durante seis meses, y existe un fondo del que se

le mantiene un porcentaje de la compensación adquirida cuando estaba laborando, la garantía de mantener la seguridad social, etc.

En cuanto al grupo de cooperativas de trabajo asociado: una estrategia más de 'cooperencia' que de competencia, tejiendo lazos de solidaridad y transmitiendo la capacidad obtenida por la experiencia, como es el caso de las relaciones entre Recuperar, Coofema y Precodes. Es el tejido de una red horizontal, de relaciones de aprendizaje y cooperación.

A nivel de la región, hay una trayectoria de aprender a negociar con el gran capital, como con las empresas del Sindicato Antioqueño o las grandes empresas del sector público, tratando de mantener las mínimas garantías alcanzadas por los trabajadores y la generación de nuevos puestos de trabajo; la capacidad de expansión territorial, a tal punto que se han empezado a trascender las barreas del departamento y a moverse en escenarios de orden nacional, y una clara estrategia de intercambio de experiencias a nivel de América Latina². También vale la pena resaltar, cómo su radio de acción se mueve alrededor de las tres dimensiones territoriales que analizamos en un capítulo anterior: la del Oriente cercano, la del Valle de Aburrá, y la más local, en la ciudad de Medellín. De otro lado, la existencia de una cadena del capital que liga de manera excluyente —exceptuando las empresas de trabajo asociado por su estrategia de gestión— unidades de producción precaria en las zonas de más bajos ingresos de la ciudad, a la lógica de acumulación del capital en las actuales dinámicas de globalización.

En lo social, un proyecto de inclusión, tanto por el reconocimiento de la empresa y las estrategias de capacitación, como por su capacidad de negociación.

Alrededor de la valoración de este tipo de experiencias, surgen diferentes debates y se tiende a hacer el análisis sólo desde los intereses del capital, pero se deja muchas veces de lado el reconocimiento a las nuevas estrategias de gestión que pueden estar surgiendo a nivel social, desaprovechando la trayectoria de aprendizaje que ofrecen. La idea al respecto, es dejar el debate planteado.

2 Se ha tenido, según lo planteado en la entrevista, la posibilidad de replicar, a través de la estrategia de intercambios, la experiencia en Brasil, y es permanentemente demandada la presentación de la experiencia y trayectoria de la empresa, además del reconocimiento, al menos nacional, del éxito de su modelo de capacitación.

SECCIÓN TERCERA

RECONFIGURACIÓN TERRITORIAL DEL ÁREA METROPOLITANA DEL VALLE DE ABURRÁ (1990-1999): ¿HACIA UN NUEVO MODO DE REGULACIÓN?

Capítulo 8

LA VISIÓN DE LA ÉLITE EMPRESARIAL ANTIOQUEÑA Y LA CRISIS HEGEMÓNICA

8.1 Introducción

En la sección tercera, seguiremos desarrollando nuestra hipótesis con respecto a que la nueva condición de globalidad se configura desde la localidad. Como destacamos en la sección primera, partimos de la idea de que la globalidad se constituye por las prácticas sociales tanto materiales como mentales de los actores locales; éstas comprenden simbologías e imaginarios. Para profundizar en el análisis de las prácticas que configuran un nuevo modo de regulación en Medellín y el Area Metropolitana, por consiguiente, tenemos que analizar también la manera en que determinados discursos –ahora convertidos en discursos hegemónicos a nivel global–, son apropiados localmente por los diversos actores sociales y a qué dinámicas sociales locales conducen. Entendemos por discurso, un conjunto coherente de prácticas de significación semántica y pragmática, es decir, la producción de significados en torno a lo que se dice y a lo que se hace. De manera que nuestra noción de discurso se asemeja a la de lógica, y trasciende la distinción entre imaginario y realidad¹.

Recordemos que desde el enfoque regulacionista, se entiende por “modo de regulación”; un conjunto de prácticas socioculturales, políticas e ideológicas que a pesar de su carácter contradictorio tienen un efecto estabilizador. Éste se da cuando se establece un consenso social sobre la validez de determinadas prácticas sociales, materiales y mentales, es decir, cuando determinado/s discurso/s se institucionalizan. La construcción de un consenso social a partir de diferencias y contradicciones configura entonces una estructura hegemónica, cuyo carácter siempre es precario porque las diferencias y contradicciones nunca desaparecen.

La hegemonía la configuran entonces, las disputas sobre el uso y desarrollo de los territorios (barrio, comuna, municipio, área metropolitana, región), que comprenden las múltiples visiones y prácticas contradictorias de los diversos actores sociales locales con respecto a la producción, reproducción y consumo, que a su vez determinan la reestructuración económica, la apropiación del espacio público, y la definición de lo urbano y de la ciudad que se quiere. Desde ahí, se negocia un

1 Nos basamos en el concepto de discurso planteado por Laclau, Mouffe y Zizek (Torfing, 1999).

acuerdo territorial, es decir, la reconfiguración del territorio y la constitución de un nuevo modelo de desarrollo territorial hegemónico².

8.1.1 CRISIS DE REGULACIÓN

En la sección segunda, expusimos algunas de las nuevas políticas de regulación que se desarrollan desde y al interior de las empresas. Describimos su carácter contradictorio y las tensiones que de estas políticas resultan. En este apartado, queremos ampliar nuestra perspectiva y profundizar en la pregunta: ¿cuáles son los discursos hegemónicos —en el sentido definido con anterioridad— que configuran el modo de regulación?

Para lograr este objetivo, partimos del hecho de que en Medellín y el Valle de Aburrá, existe un consenso más o menos amplio sobre cómo interpretar la crisis que padece y ha padecido la región urbana. Se considera que es en gran parte una crisis de regulación, que se debe a la ruptura de los viejos modelos que cohesionaban el conjunto social. Se habla de la ausencia de valores comunes, de confusión moral, de inexistencia de una ética como sentido de la vida, y también de la incapacidad de la clase dirigente para responder al desafío de reconstruir un nuevo proyecto ético-social. Por esta razón, se reclama la necesidad de reconstruir un pacto social y definir un orden urbano basado en una nueva apuesta ética, cultural y política (véase por ej. Concejo de Medellín, 1990/91:49; Salazar 1990:195; Salazar J. y Jaramillo, 1992:108; María Teresa Uribe en *ibid*:123; Presidencia, 1992, 1993, 1994; Naranjo y Villa, 1997:136-137).

Esta interpretación del conflicto urbano, se asemeja a las interpretaciones que se realizan de la crisis urbana en otras partes del mundo³. El enfoque regulacio-

- 2 Queremos destacar, que las diferencias entre las expresiones territoriales del modelo fordista en las ciudades estadounidenses y europeas, muestran muy bien que el modelo de desarrollo territorial se negocia política y socialmente. En los Estados Unidos el modelo de urbanización fordista llevó a un proceso de suburbanización, es decir, a una “urbanización extensiva”, orientada principalmente por las formas de consumo y reproducción de las clases medias (casa propia, automóvil, *american way of life*), y por consiguiente a la creciente degradación de los centros de las ciudades. Las formas territoriales más características del urbanismo fordista en Europa, en cambio, son los suburbios de edificios multifamiliares grandes con viviendas estandarizadas, prefabricadas industrialmente, subsidiadas y reguladas por el Estado (vivienda social, no propia). De manera, que se trata de una “urbanización intensiva”, donde los centros de las ciudades siguen siendo espacios de consumo privilegiado para la burguesía. Estas diferencias, sólo se pueden explicar tanto desde las diferentes políticas estatales (intervencionismo estatal en el continente europeo versus liberalismo en Inglaterra y Estados Unidos), como desde las distintas prácticas y visiones de consumo y reproducción, la apropiación del espacio público, y la definición de lo urbano y de la ciudad que se quiere. Así pues, que encontramos una diversidad de acuerdos territoriales fordistas. Por consiguiente, la reconfiguración posfordista se negocia desde múltiples bases diferentes. Consideramos que la formación urbana fordista (periférica), en Colombia se asemeja más al modelo norteamericano que al europeo. No obstante, y como ilustraremos en nuestro estudio de caso en el capítulo 10, la construcción discursiva de lo urbano se inspira en el modelo europeo.
- 3 En el libro titulado *¿Qué desintegra la sociedad?*, en el cual se analiza la crisis urbana en Alemania, los diferentes autores llegan a la siguiente conclusión: la familia y todos aquellos

nista nos permite entender que la crisis que padece la región urbana de Medellín y el Valle de Aburrá, es la manifestación local de la crisis mundial del modelo de desarrollo fordista. Si bien tiene rasgos muy particulares, también comparte características comunes con la crisis urbana en otras partes del mundo. Por tanto rechazamos las interpretaciones culturalistas del conflicto urbano en Medellín y el Valle de Aburrá, que están implícitas en muchos de los estudios que acabamos de mencionar⁴.

En este capítulo expondremos, desde la mirada relacional que caracteriza el enfoque regulacionista, cuáles son las lógicas que marcan las transformaciones económicas, sociales y culturales que posiblemente conforman un nuevo modo de regulación. Para alcanzar este objetivo, nos basamos en el concepto del discurso que nos permite leer estas lógicas e interpretarlas en clave de ruptura y continuidad. Buscamos interrelacionar las prácticas concretas de transformación que desarrollan los actores económicos y sociales con sus visiones e imaginarios, ya que el modo de regulación lo configuran tanto las prácticas materiales como mentales, es decir, los significados que se adscriben al accionar para justificarlo y proyectarlo.

8.1.2 REFORMAS POLÍTICAS PARA REGULAR LOS PROCESOS DE GLOBALIZACIÓN

Como punto de partida, queremos recordar las reformas políticas más importantes para la regulación de los procesos de globalización en Colombia, iniciadas a nivel nacional por el gobierno de César Gaviria (1990-1994), y que culminaron en la instauración de la nueva Carta Constitucional de 1991. Ellas marcan en el imaginario colectivo de Colombia, un hito dentro del proceso de globalización del país⁵. Los siguientes dos grupos de reformas presentan el marco legal e institucional para la configuración de la nueva condición de globalidad en Colombia:

1. a) Reformas dirigidas a liberalizar los mercados de bienes, trabajo y capitales (la denominada “apertura económica”) basadas en la liberación y flexibilización del comercio internacional y del régimen de flujos de capitales: reforma cam-

(Continuación Nota 3)

valores culturales y religiosos que fueron dominantes y orientaban la vida social durante mucho tiempo, se erosionaron. Ya no existen consensos sociales sobre valores y normas ético-sociales básicos. Además, la desconfianza en el funcionamiento de la democracia crece, y los ciudadanos, al sentirse impotentes, se retiran de las instituciones; el Estado pierde su legitimidad porque paulatinamente deja de invertir en el sistema de ayuda social y en las instalaciones infraestructurales; la desigualdad, segregación y exclusión social han crecido, también la discriminación y los conflictos étnicos. Los procesos de desintegración social se aceleran, de manera que la inseguridad ante el futuro se generaliza (Heitmeyer 1997).

- 4 Las interpretaciones culturalistas serían todas aquellas, que relacionan la crisis con el denominado “ethos cultural antioqueño”, o la “cultura paisa”. De esta manera esencializan el comportamiento de los pobladores de un territorio.
- 5 Nos apoyamos aquí en la clasificación de las reformas que hizo Rudolf Hommes, ministro de Hacienda durante la administración de Gaviria (véase en Mejía A. 1999:74-75).

biaria, reforma financiera, reforma al comercio exterior, nuevo régimen de inversión extranjera, reforma laboral⁶. b) Reformas que modificaron las instituciones de salud y seguridad social y que pretendían, tanto el acceso de la población de más bajos ingresos a los servicios básicos y de salud, como también y principalmente, la incursión del sector privado en este sector.

2. a) Reformas administrativas de numerosas entidades públicas, privatizaciones y cambios regulativos para incrementar la eficiencia de la administración pública, disminuir los costos fiscales y promover la incursión del sector privado a la prestación de servicios públicos. b) Reformas que buscaban incrementar la participación ciudadana en la asignación de recursos del Estado y la descentralización administrativa y financiera de éste.

En la sección segunda, expusimos decisiones y estrategias de regulación desarrolladas por el empresariado antioqueño en el marco del primer grupo de reformas. Este es el punto de partida del capítulo 8. Iniciamos nuestra reflexión con la siguiente afirmación, de un representante del grupo empresarial (Sindicato) antioqueño al cual entrevistamos: “La globalización se da por la visión de los dirigentes de las empresas”. Dicha afirmación, expresa cómo los directivos de las empresas antioqueñas, consideradas exitosas en el nuevo contexto de globalización, perciben su rol como actores sociales cuando se apropian del margen de acción que deja el segundo grupo de reformas. Esta afirmación guiará nuestra reflexión.

Trataremos de interpretar, cuáles son los discursos hegemónicos en los que se basan las políticas de regulación representadas por los empresarios entrevistados. Ello nos permitirá evaluar, si en Medellín y el Valle de Aburrá, la élite económica construye una nueva “cultura empresarial”, es decir, un proyecto ético-social.

8.2 “La globalización se da por la visión de los dirigentes de las empresas”

Esta afirmación, como ya hemos mencionado, fue formulada por un directivo del grupo empresarial (Sindicato) antioqueño. Expresa, cómo el empresariado de la región se percibe y posiciona. Esta auto-representación de la élite empresarial influyó muchos estudios de investigadores locales e internacionales para explicar y justificar el “milagro del desarrollo antioqueño” [véase por ej. Hagen, 1962 No.390, López Michelsen y Fajardo, en López y Murillo 1994, Mayor Mora 1996)⁸.

- 6 También las reformas institucionales para transformar la administración macroeconómica del país, como la reforma del Banco de la República y del régimen de la política fiscal, incluyendo las reglas que rigen el endeudamiento público (véase *ibid*, pie de página 2).
- 7 La redacción de este capítulo se basa principalmente en las narraciones de los directivos de algunas de las empresas más importantes y exitosas del grupo empresarial (Sindicato) antioqueño, extraídas de las entrevistas semiestructuradas que realizamos entre 1997 y 1999; y también de otros estudios. Las entrevistas fueron grabadas y transcritas.
- 8 Medellín y Antioquia ocupan un puesto prominente en los anales de la historia económica latinoamericana. Quisiéramos mencionar dos teorías con bases ideológicas muy diferentes que destacan el modelo de desarrollo de Medellín y Antioquia como algo ejemplar para su

Apoyados en la tesis que sustenta Max Weber en su famoso texto sobre la ética protestante y el desarrollo del capitalismo (Weber, 1988), estos estudios pretenden mostrar que las visiones, convicciones, actitudes y conductas, es decir, el “espíritu” y la “ética” de las élites económicas regionales, –la llamada “cultura empresarial paisa”– determinaron ampliamente el éxito histórico del modelo de desarrollo territorial.

Si bien consideramos que las visiones e imaginarios de los empresarios no son el motor del desarrollo, tenemos que admitir que desde que apareció el empresario capitalista como figura histórica, su carácter emprendedor, sus visiones, imaginarios, ideas y decisiones, fueron un importante objeto de análisis para comprender la configuración del capitalismo (véase por ej. Brosziewski, 1994). En el contexto de los actuales procesos de concentración y monopolización y de constitución de grandes *holdings*, se considera que la figura del “empresario emprendedor y visionario”, que asume riesgos y genera innovaciones al aprovechar las posibilidades que parece ofrecerle la economía del mercado, pertenece a épocas pasadas (Schumpeter en Brosziewski, 1994:198). Lo sustituye el *manager*, que si bien administra, organiza y coordina los procesos de producción y distribución, poco parece influenciar su orientación. Sin embargo, la figura del “empresario emprendedor” y su “espíritu” aún se consideran importantes para comprender la estructuración del capitalismo, sobre todo porque se ha convertido en figura legitimadora de la superioridad del régimen neoliberal (Brosziewski 1994:199-200). Compartimos esta apreciación, siempre y cuando, las visiones, imaginarios, ideas y decisiones de los empresarios, se analicen como elemento constitutivo de las luchas ideológicas y políticas por la hegemonía de determinado modelo de desarrollo territorial.

En este orden de ideas, es importante destacar que para los empresarios que entrevistamos en el transcurso de esta investigación, el principal desafío de la globalización consiste en la presión que perciben, para transformar su forma de hacer negocios, sus concepciones y visiones, su mentalidad y comportamientos sociales y culturales, es decir, lo que se denomina la “cultura empresarial” local.

Para indagar si en Medellín y el Valle de Aburrá se genera una nueva “cultura empresarial”, hay que sondear, cómo justifican su accionar los empresarios y qué sentido le otorgan. La reconstrucción de los discursos –siguiendo la definición anterior–, nos permitirá entonces descubrir las lógicas hegemónicas que articulan un nuevo modo de regulación.

(Continuación Nota 8)

sustentación: Everett Hagen, psicólogo norteamericano, se apoya en el caso de Antioquia para defender su hipótesis socio-psicológica del desarrollo económico (Hagen, 1962, cap. 15). Y André Gunder Frank, chileno y conocido teórico de la dependencia, argumenta que gracias a un prolongado aislamiento de Antioquia de todo tipo de dependencias estructurales, pudo darse un mayor desarrollo en esta región; y Gunder Frank, se apoya entre muchos otros casos, en el de Antioquia para defender su tesis del “Desarrollo del subdesarrollo” en América Latina (Frank, 1969:11).

8.2.1 HIPÓTESIS PRINCIPAL: LA CONFIGURACIÓN DE UN 'ENTORNO TERRITORIAL'

Partimos de la hipótesis de que la región urbana de Medellín y el Valle de Aburrá, se configuró como *entorno (milieu)*⁹. Se habla de *entorno*; cuando un territorio se estructura a partir de un conjunto de relaciones de cooperación/competencia ('coopetencia'), basadas en una estructura y cultura empresarial y tecnológica históricamente constituida, y con capacidad de cohesión para los diferentes actores sociales locales. De manera que, tanto el "espíritu" y las visiones de los empresarios locales, las experiencias de organización que estructuran el territorio, los comportamientos de las empresas, su manera de apropiarse de nuevas tecnologías del mercado y del conocimiento para aplicarlos de manera innovadora (o no), son a la vez producto del "entorno", y lo conforman¹⁰. Se considera que en el nuevo contexto de globalización, las regiones urbanas con características de *en-*

9 Nos inspiramos en el concepto francés de *milieu*, que utilizan los *Groupes de recherche européen sur les milieux innovateurs* (GREMI), (véase Meier 1997); y lo traducimos como *entorno territorial*.

10 Debido a estas características, Medellín y el Valle de Aburrá, se compara a veces con los distritos industriales (o la *Economía Difusa*) de la *Terza Italia* (nordeste de la península italiana). En la *Terza Italia*, se configuró un modelo de organización industrial que, a partir de la década de 1970, presentaba una dinámica asombrosa de desarrollo gracias a sus características de "entorno". En esta región, las empresas –en su mayoría Pymes o famiempresas se especializaron en algún segmento de unas complejas cadenas productivas, y mantuvieron relaciones de cooperación/competencia basadas en la comunicación frente-a-frente y en las relaciones familiares o amistosas de confianza. Si bien existen relaciones asimétricas de poder entre famiempresas y empresas capitalistas, las relaciones de cooperación han impedido la agudización de las contradicciones de clase. En la *Terza Italia* se formaron históricamente subculturas político-territoriales, reguladas por un Estado local fuerte, que en algunas sub-regiones estaba controlado por la hegemonía democristiana, en otras por el *Partito Comunista*. De manera que las subculturas político-territoriales –es decir, el "entorno" sub-regional –, estaban marcadas culturalmente por el catolicismo o por el movimiento proletario. Tanto la *Democrazia Cristiana* como el *Partito Comunista*, impidieron por medio de alianzas entre el sector privado, el gobierno y los demás sectores sociales, que en sus sub-regiones se agudizara la lucha de clase. A partir de un acuerdo de clase, buscaron además reivindicar los intereses regionales ante el gobierno central. La *economía diffusa* de la *Terza Italia*, en un principio se basaba en una forma extensiva de acumulación de capital con salarios e inversiones bajos y con poca productividad. En los años ochenta, en el nuevo contexto de globalización, se dieron procesos de verticalización, de concentración y centralización del capital, y los "entornos" empezaron a transformarse. La transición a la acumulación intensiva con mayores inversiones e incrementos de la productividad, condujeron a la agudización de las contradicciones entre empresas grandes y pequeñas. Estos cambios revelaron que es muy difícil controlar el comportamiento de un "entorno" cuando se transforma el contexto global. En el nuevo contexto de globalización, las relaciones personales de cooperación y confianza en algunas sub-regiones, empezaron a convertirse en obstáculo del desarrollo por su rigidez, mientras que en otras no. Los procesos de transición también provocaron la erosión de las hegemonías políticas, principalmente en las sub-regiones controladas por la *Democrazia Cristiana* donde sigue predominando el capital no-monopolizado y productores pequeño-burgueses. Durante la década de los noventa en estas sub-regiones, hubo una fuerte derechización, y la *Lega*, partido regionalista de extrema derecha, extendió su hegemonía hasta ganar las elecciones en casi todos los centros de la región. Este partido pretendía

tomopresentan ventajas para generar un potencial innovador, siempre de acuerdo con las estrategias movilizadas por los actores económicos y sociales locales¹¹. La pregunta es, entonces: ¿cómo se transforma un *entorno territorial* al convertirse en parte integral de la nueva condición de globalidad?

Consideramos que en la región urbana de Medellín y el Valle de Aburrá, las nuevas políticas regulativas que transforman la estructura y “cultura empresarial” antioqueña, reproducen las características de *entorno* de la región, pero a la vez las erosionan, ya que desestructuran lo que podría ser la base de procesos de innovación, que apuntan a un desarrollo más sostenible y con mayor justicia social.

Esta ambigüedad pone de manifiesto una vieja tensión en la región. La siguiente afirmación de un empresario entrevistado del grupo empresarial (Sindicato) antioqueño, resume muy bien dicha tensión: “Siempre [los empresarios] buscamos compaginar la parte comercial con la cívica”. En otras palabras, el empresariado antioqueño siempre ha buscado enlazar dos discursos antagónicos: la lógica de acumulación, y la lógica distributiva y social.

La mencionada labor cívica, hace parte de las políticas redistributivas que pretenden contener los efectos negativos de la lógica capitalista —la acumulación del capital y el afán de lucro— con el fin de garantizar su reproducción. Como hemos expuesto en la sección primera, la base del fordismo y del acuerdo de clase keynesiano era la extensión de la lógica redistributiva, ya que debían aplacarse las contradicciones de clase para garantizar y estabilizar la reproducción del capitalismo. La diferencia entre el fordismo clásico y el fordismo periférico, sin embargo, se encuentra en el papel que desempeña el Estado: En el fordismo periférico, el Estado asumió sólo parcialmente las políticas redistributivas. La particularidad de una región urbana con características de *entorno*, como es el caso de Medellín y el Valle de Aburrá, se encuentra en que el sector privado ha asumido gran parte de estas políticas redistributivas con el objetivo de reproducir las condiciones de *entorno*, porque ellas garantizan la reproducción de los intereses del capital regional.

En la región urbana de Medellín y el Valle de Aburrá y dentro del nuevo contexto de globalización, el antagonismo entre la lógica redistributiva y la lógica de acumulación se ha acentuado. Al combinar estrategias excluyentes de adaptación al neoliberalismo —una mayor concentración del capital—, con estrategias redistributivas basadas en la concertación de intereses, el sector privado reprodu-

(Continuación Nota 10)

reivindicar la herencia de los “entornos” anteriormente influenciados por la *Democrazia Cristiana*, con un programa regionalista y fascista y valores conservadores basados en la reivindicación de la familia, la Iglesia y la patria (Sablowski, 1996:185-190). Si bien encontramos pertinente la comparación de Medellín y el Valle de Aburrá con estas experiencias, para el caso de Medellín hay que tener en cuenta dos diferencias claves: el rol del Estado local y la imposibilidad de aislarse de la dinámica del conflicto a nivel nacional.

11 Los estudios de los Gremi sobre las estrategias de desarrollo regional, explicitan el papel que desempeña la dinámica territorial para las innovaciones. Destacan que la capacidad innovadora de una empresa depende de factores externos a ella, como las redes sociales que configuran una región urbana, y su tradición cultural. Defienden que las características de un *milieu* propician innovaciones (véase Meier, 1997:47s; y Maillat y Lecoq, 1992).

ce y a la vez erosiona las condiciones de *entorno* que caracterizan la región urbana. Este antagonismo genera fuertes tensiones en la región.

Ahora bien, las nuevas tendencias mundiales, como por ejemplo la transformación de la jerarquía urbana global y el nuevo protagonismo de las ciudades que incrementó la competencia entre ellas, potencia las particularidades y fortalezas endógenas y, por consiguiente, también los regionalismos. Por tanto, se puede suponer que en Medellín y el Valle de Aburrá, estas tendencias globales favorezcan políticas de regulación que apuntan a reproducir las características de *entorno* de la región.

Ante la afirmación, desarrollada en el capítulo 1, de que la globalización conduce a procesos de modernización reflexiva, surge la pregunta, sobre si una región urbana con características de *entorno*, como las que presenta Medellín y el Valle de Aburrá, presenta ventajas para generar procesos de modernización reflexiva e innovaciones que apunten a la justicia social.

Partiendo de un esquema de periodización –década de 1960 y 1990– expon-dremos a continuación, las lógicas que determinan la estructuración y desestructuración del *entorno*, en clave de ruptura y continuidad. Ello nos permitirá comprender cuáles son los discursos que articulan el nuevo modo de regulación.

8.3 La estructura empresarial antioqueña en la década de 1960. Constituir un “entorno territorial”

Para empezar, retomamos un estudio realizado a finales de la década de 1960, por el sociólogo norteamericano John Walton, quien investigó el papel de las visiones y decisiones de las élites de Medellín para la configuración del modelo de desarrollo territorial de aquella época. Walton, comparó el caso de Medellín con el de Cali y el de dos ciudades mexicanas: Guadalajara y Monterrey (Walton, 1977)¹². Asimismo, realizó su estudio en una época en la que la teoría de la dependencia todavía estaba muy de moda, sin embargo, y a pesar de su enfoque marxista, concluyó en su estudio, que los conceptos ‘centro’ y ‘periferia’ no eran categorías tan monolíticas como las presentadas por los teóricos de la dependencia, y que por tanto tenían que redefinirse de acuerdo las características internas de una región, entre ellas la estructura e ideología de la élite local (*ibid*:206).

En la década de 1960, Colombia y la ciudad de Medellín, experimentaban grandes transformaciones, razón por la cual esta década también aparece como una década de rupturas, al igual que la de los noventa. La industria nacional iniciaba en aquellos años una transformación interna que buscaba incrementar la productividad, después de la bonanza generada por la segunda guerra mundial y protegida por una rígida legislación. Se aplicaban métodos procedentes de la ingeniería industrial, la diversificación en la producción, y la modernización de los equipos. En Medellín, el sector textil iniciaba la reconversión hacia los telares sin

¹² Este estudio, que se realizó a finales de la década de 1960, se publicó diez años más tarde, en 1977.

lanzadera, y algunas industrias pioneras en esta ciudad comenzaban procesos de automatización basados en la computarización (véase también Mejía A., 1999:46). Además, en la década de los sesenta se empezó a percibir más claramente la participación empresarial en la educación (fundación de la universidad Eafit¹³, apoyo a varios centros de educación básica y superior, y a la investigación), y en las manifestaciones culturales de la ciudad (s.n.1996:14).

Walton, destaca en su estudio, que en esta época se dio un cambio generacional en la dirigencia de las empresas líderes antioqueñas, y enfatiza, que por esta razón, la élite económica antioqueña era la más joven, la mejor formada y la más dinámica de las cuatro ciudades comparadas. Hoy, treinta años más tarde, presenciamos estrategias similares adoptadas por el grupo empresarial antioqueño para empujar la reestructuración económica: también se está impulsando un cambio generacional en la cúpula de las empresas más importantes del grupo; muchos de los dirigentes que entrevistamos pertenecen a esta nueva generación, tienen entre 35 y 45, una excelente formación, –muchas veces con posgrados en el exterior (Estados Unidos)–, y buenos conocimientos del inglés.

Podría entonces, formularse la hipótesis de que en la década de 1960 empezó un ciclo que culmina en la década de 1990, y que por tanto, a partir de esta fecha, inicia un nuevo ciclo de desarrollo y configuración territorial.

Para lograr nuestro objetivo con respecto a si en Medellín y el Área Metropolitana se articula un nuevo modo de regulación, hemos comparado algunos de los resultados de Walton con la información obtenida por nosotros, lo cual nos permite interpretar los datos en clave de ruptura y continuidad. Consideramos, por ello que las estrategias de desarrollo de los años sesenta, contribuyeron a la creación de las características de *entorno* de la región urbana con su acentuado impacto regulador. Pretendemos asimismo, mostrar cómo, y hasta qué punto, dichas características se reproducen hoy en día y hasta qué punto se erosionan. Esto nos permitirá evaluar si este antiguo modo de regulación se agotó, como tanto se afirma.

En el cuadro 1, mostramos cómo Walton caracteriza en su estudio la visión y las estrategias de desarrollo de la élite económica antioqueña a finales de la década de 1960.

Walton, destaca particularmente las siguientes estrategias de desarrollo en los años sesenta:

1. Redes de cooperación pública-privada

En esta época, las élites económicas crearon amplias redes organizacionales de cooperación pública-privada; por medio de ellas, los líderes económicos y políticos lograban movilizar apoyo para sus respectivos proyectos. Por tratarse de coaliciones, los intereses implicados en estas redes eran bastante diversificados.

13 Universidad Escuela de Administración, Finanzas y Tecnología.

Gráfico 18
VISIÓN Y ESTRATEGIAS DE DESARROLLO DE LAS ÉLITES EN LA DÉCADA DE 1960,
según Walton, 1977.



2. Dominio del sector privado sobre el público

El sector privado dominaba el sector público, puesto que el grado de profesionalidad de los líderes económicos era más alto que el de los líderes políticos. Un cargo en el sector público tenía menos estatus y, por consiguiente, los líderes del sector público eran más jóvenes, y muchas veces utilizaban el cargo público como trampolín para llegar a un cargo alto en el sector privado. De esta manera, su experiencia en el sector público se convirtió en inversión para el sector privado.

3. Movilidad social y ocupacional

Un buen número de los líderes del sector empresarial, no pertenecía a la tradicional oligarquía de la ciudad, sino que se fue promocionado desde el interior de las empresas. Según Walton, esto indica que en Medellín existía una más alta movilidad social y ocupacional que en las otras ciudades que compara. De tal manera, que en 1967, el 40% de los líderes económicos en Medellín, pertenecía a las clases medias, razón por la cual los intereses que componían el capital eran más heterogéneos. También, se incluían múltiples sectores sociales en la toma de decisiones, y por consiguiente, éstas tenían más amplia legitimidad.

4. Primacía de los intereses regionales y regionalismo

La autoridad de las élites, según Walton, se fundamentaba en una larga historia de reformas cívicas. Estas reformas lograban imponerse porque la economía antioqueña, diferente a la del Valle del Cauca, estaba principalmente controlada por intereses locales, ya que la presencia del capital extranjero era mínima en la región. Las élites antioqueñas defendían sus intereses a través de la movilización de un fuerte regionalismo.

Con base en todos estos criterios, Walton, concluye que en la década de los sesenta, y siempre en comparación con las otras tres ciudades investigadas –Cali, Guadalajara y Monterrey–, Medellín debía considerarse como una de las ciudades más progresistas de América Latina, porque la élite local, debido a sus características particulares, impulsaba un desarrollo que podía convertir a la ciudad en un importante centro de desarrollo de un país periférico (Walton, 1977:86-200).

En los años setenta, cuando el estudio de Walton se publicó, el caso de Medellín parecía confirmar, –para intelectuales progresistas e influenciados por la teoría de la dependencia–, que sólo una política proteccionista y defensiva, empujada por una élite local regionalista e incluso con rasgos antiimperialistas, posibilitaba el desarrollo de una región hacia una –comparativamente– mayor equidad. Caso inverso al de Medellín es el de Cali, ya que en la década de los 60 y 70 existía ya una fuerte dependencia del capital extranjero y, según el estudio de Walton, en Cali la polarización social estaba mucho más marcada¹⁴. De manera que Cali –por representar el caso opuesto– parecía confirmar la hipótesis formulada para el caso de Medellín.

Como veremos más adelante, desde la óptica de algunos de los empresarios antioqueños entrevistados para esta investigación, las consecuencias de la dilatada presencia de empresas extranjeras en Cali y el Valle del Cauca se ha convertido en ventaja comparativa de esta región dentro del nuevo contexto de la globalización. El ejecutivo caleño, por estar acostumbrado, según nuestros entrevistados, a trabajar con multinacionales, siempre ha estado actualizado sobre los esquemas más novedosos de administración y gestión de empresas manejados a

14 Se estima que en aquella época, entre el 40% y 50% de la industria en Cali y el Valle del Cauca, estaba controlada por capital extranjero, principalmente norteamericano. Compañías norteamericanas como Colgate-Palmolive, Gillette, Goodyear, Quaker Oats, estaban asentadas en Cali y el Valle del Cauca, y además, la gran mayoría de los altos dirigentes de estas compañías eran norteamericanos. En una revista colombiana que se distribuía en los Estados Unidos en aquella época, se mencionan 35 grandes compañías extranjeras que operaban en el Valle del Cauca, entre ellas, Abbott Laboratories, Armour Pharmaceutical, Coca-Cola, U.S. Rubber, Johns-Manville, Johnson and Johnson, Nestlé, Phillips Petroleum, Remington, Singer, Standard Brands, Shell Oil y otras más (Walton, 1977:64-66). Mientras que en el Valle del Cauca, de 165 empresas, 22 (13,3%), estaban controladas por el capital extranjero, en Antioquia; de 265 empresas, sólo 7 (3,6%). Además, en Antioquia la propiedad y organización de las empresas estaba mucho más diversificada, por ej., la planta textilera más grande de América Latina en aquella época, con recursos de 907 millones de pesos –la empresa Coltejer de Medellín–, tenía 40.000 accionistas, de los cuales ninguno poseía más del 1% del capital accionario (*ibid*:73).

nivel internacional. Este aspecto, sin embargo, le ha faltado al ejecutivo antioqueño quien se ha caracterizado por su encerramiento y repliegue sobre sí mismo.

La apreciación de que la transformación del contexto global, convierte en desventaja lo que alguna vez fue ventaja comparativa para un territorio urbano y viceversa, se basa en la hipótesis de que cada periodo de transformación global del capitalismo implica una ruptura total. Sin embargo, y para nuestro objetivo de análisis sobre la posible configuración de un nuevo modo de regulación en Medellín y el Área Metropolitana, partimos de que existe una simultaneidad de rupturas y continuidad, ya que las contradicciones inmanentes de un territorio pueden convertir en desventaja lo que en otra parte aparece como ventaja. Lo decisivo para definir si hay ventajas o desventajas competitivas es la lógica de desarrollo en la que este juicio se fundamenta: la lógica de acumulación o la lógica distributiva. En este sentido, son significativas las características de *entorno* de la región urbana de Medellín y el Valle de Aburrá.

El estudio de Walton, revela que las características de *entorno* de dicha región aparecen ya en la década de 1960. La pregunta clave es, entonces, cómo se transforma este *entorno territorial* al convertirse en parte de la nueva condición de globalidad, y cómo logra dinamizarse su posible potencial innovador.

8.4 El Sindicato Antioqueño: reproducir la condición de *entorno*

Para responder a la pregunta, hasta qué punto los discursos de la élite económica local representan una ruptura con la herencia histórica, es importante entender el impacto de la conformación del Sindicato Antioqueño en 1978 —un conglomerado de 116 empresas que gira alrededor de las tres empresas más grandes con sede principal en Medellín: Suramericana de Seguros, Cementos Argos y la Nacional de Chocolates¹⁵. La creación del Sindicato Antioqueño, fue una estrategia para protegerse de la competencia de otros grupos económicos del país, y también de la incursión del capital emergente del narcotráfico que se acumulaba aceleradamente en la región y ponía en peligro el poder del capital regional tradicional (s.n. 1996:8-9). La estructura del Sindicato Antioqueño permite el control mutuo entre las empresas —todas sociedades anónimas—, por medio de sus miembros de junta, de las asambleas y de los grupos corporativos. Además, posibilita una relación personal entre los presidentes de las distintas compañías. Debido al sistema de control accionario cerrado y manejado en forma mayoritaria por instituciones o grupos económicos, y por las relaciones personalizadas, se habla de una estrategia de “enroque”¹⁶ de las empresas de la región.

Si bien, la estructura empresarial aparentemente más democrática de los años sesenta, es transformada de esta manera en una más oligopólica —jalonada por las tres empresas líderes mencionadas—, consideramos que la conformación del Sindicato Antioqueño es una estrategia que contribuye a reproducir las carac-

15 Para mayores detalles véase capítulo 5.3.1 y los anexos 2 y 3 de este trabajo.

16 Enrocar en ajedrez, consiste en mover el rey hacia una de las torres y pasar ésta al otro lado del rey.

terísticas de *entorno* de la región urbana. Por esta razón, le da continuidad a la lógica de desarrollo de las élites locales, descrita por Walton para la década de los sesenta, ya que con la creación del Sindicato Antioqueño, la élite económica local enfrenta la crisis económica y social que marcó el inicio de la nueva fase de globalización con una estrategia de “expansión hacia adentro”. De esta manera, protege y defiende los intereses del capital regional e incrementa su competitividad a nivel nacional. No obstante, los procesos de concentración rompen simultáneamente con las posibilidades de asentar una verdadera democratización de la economía en la región. Por esta razón, la conformación del Sindicato Antioqueño contribuye también, a erosionar aquellas características del *entorno* que podrían generar un potencial innovador.

Debido a la imposición de procesos de concentración, parece poco probable que pueda configurarse dicho *entorno innovador*, ya que las estructuras verticales obstaculizan relaciones de cooperación horizontales entre actores económicos y sociales diversos y con un cierto grado de independencia. En la sección segunda de este trabajo, expusimos que muchas empresas del Sindicato favorecen estrategias ortodoxas de tipo neotaylorista en vez de innovaciones para enfrentar la crisis, creando nuevas formas de pobreza. A pesar de ello, y como hemos mostrado, han surgido simultáneamente prácticas económicas opuestas que generan riqueza social. No obstante, estas prácticas no han sido directamente empujadas por las élites económicas, sino por nuevos colectivos de producción y trabajo que surgieron gracias a su iniciativa propia y organización.

Consideramos que el surgimiento de estas experiencias se debe en gran parte, a las características de *entorno* de la región urbana de Medellín y el Valle de Aburrá, principalmente a su larga trayectoria organizativa y también al hecho de que el sector privado haya financiado algunas de las ya mencionadas “labores civiles”. De esta manera contribuyó, entre otros actores, a estructurar un extenso sistema de instituciones no gubernamentales –compuesto por más de 300 entidades en Medellín y el Área Metropolitana– que entre otras cosas, aporta indirectamente a la generación de empleo. En el capítulo 9, expondremos más detalladamente, cómo se configuró esta estructura que es una de las características fundamentales de un *entorno territorial*, y cuál es su significado para la región urbana.

A continuación, mostramos algunas de las particularidades y contradicciones de la “cultura empresarial” local, para comprender su actual impacto regulador.

8.5 El Sindicato Antioqueño y la “cultura empresarial” local: ¿un modelo agotado?

Los que hablan o escriben sobre el grupo empresarial Sindicato Antioqueño y su “cultura”, destacan la peculiaridad de su estructura y –relacionada con ella– lo que se considera el prototipo del empresario antioqueño. Recientemente, la prensa presentó como prototipo de empresario antioqueño a Adolfo Arango, ex presidente de Argos. Arango, es considerado uno de los más destacados exponentes de la tradición ética antioqueña de austeridad, prudencia, ahorro y discreción, y tam-

bién por mantener los valores derivados de profundas convicciones cristianas, la sencillez, la familia y el respeto a los demás. Asimismo, por haber logrado combinar su profesión de ingeniero civil y un manejo muy técnico de la empresa, con su pasión por la música, la filatelia, y la literatura, esta última quizá por ser descendiente del conocido escritor antioqueño Tomás Carrasquilla (véase Revista *Dinero* del 6 de abril de 1999).

Como nos muestran las entrevistas con los empresarios, esta visión ética sigue marcando la auto-imagen de muchos de ellos, o por lo menos la imagen que comunican al exterior, y con la que se representan públicamente. Dicha ética se basa en la particular combinación de tres discursos que parecen excluirse: la filosofía tomista –según afirma un entrevistado: “desde el punto de vista ético-moral y ético-religioso fuimos formados con una filosofía tomista”¹⁷; la racionalidad y el pragmatismo tecnócrata del “ingeniero del progreso”– el *Homo Faber* como denominó el escritor suizo Max Frisch al ingeniero, prototipo del empresario capitalista moderno; y, por último, valores adquiridos por una amplia formación humanista.

Esta combinación de discursos aparentemente antagónicos contribuyó a que se configurara un ‘*entorno*’ en la región urbana de Medellín y el Valle de Aburrá. No obstante, las tensiones que se generan permanentemente entre estos discursos, han llevado a la contradicción principal de la “cultura empresarial” y el modelo de desarrollo antioqueño: la ambigüedad del discurso de desarrollo, que es su principal debilidad. Mientras que el discurso pragmático capitalista prioriza la lógica de acumulación, el discurso humanista sigue la lógica distributiva y social. Además, ambos discursos están en permanente disputa con el discurso conservador que impide innovaciones. Consideramos que los nuevos procesos de globalización agudizan esta tensión y la hacen más obvia.

Para sustentar esta afirmación, nos apoyamos en la radiografía que realiza el sociólogo Richard Sennett (1998:131-157) sobre el capitalismo globalizado en la fase actual¹⁸. Siguiendo a Sennett, en el nuevo contexto de globalización, el prototipo del empresario antioqueño que representa Adolfo Arango y su visión ética, parecen anacrónicos y pertenecer a un modelo de desarrollo desgastado: el fordista, ya que es una ética rígida, que según Sennett (*ibid*), requiere instituciones económicas y sociales estables, como las que caracterizaban al Fordismo, y garantizaban la rutina vertebradora de la experiencia lineal y acumulativa. En el orden flexibilizado del posfordismo, sin embargo, se han vuelto disfuncionales las actitudes como el ascetismo, la perseverancia y disciplina, anteriormente fuente

17 Cabe recordar, que el neotomismo se convirtió después de la Constitución de 1886 en la filosofía oficial del régimen conservador en Colombia, y en la única que debería impartirse en el país luego de haberse firmado el Concordato con el Vaticano, el cual entregaba la instrucción pública a la Iglesia católica en todo el territorio nacional. Según Jaramillo, a la generación de quienes inauguraron en los años cuarenta el cultivo de la filosofía moderna en Colombia, le tocó la colosal tarea de desmontar la influencia de esta corriente filosófica anti-moderna (Jaramillo V. 1998:110-112). Al parecer, en Medellín y Antioquia, el “anti-modernismo” logró compaginar perfectamente con la modernización económica durante mucho tiempo.

18 Véase capítulo 1.

principal de la autoestima y el reconocimiento social¹⁹, puesto que, según Sennett (*ibid*:97 y 197-198), los nuevos procesos de globalización exigen que los empresarios se dispongan a la flexibilidad de las instituciones, a la desorganización social, a la improvisación y al cambio permanente: que no vayan a lo seguro sino que se arriesguen, que enfrenten los conflictos que resultan de la confrontación de las diferencias, que promuevan la comunicación entre contrincantes, y que inciten a la concertación de puntos de vista contrarios.

Conforme a estas afirmaciones, es de suponerse que la flexibilización agudiza las tensiones entre los tres discursos contradictorios expuestos con anterioridad, y que articulan la tradicional ética del empresariado antioqueño. Consideramos que en el contexto del nuevo orden flexibilizado, uno de los tres tendrá que volverse hegemónico.

Ahora bien, Sennett fundamenta sus apreciaciones en estudios realizados en la sociedad estadounidense. Por esta razón, probablemente no destaca que aquellos valores y conductas que él denomina flexibles, y que relaciona con la nueva fase de globalización y el posfordismo, siempre han coexistido con la rígida ética del fordismo. Sobre todo el fordismo periférico, se caracterizaba por esta simultaneidad, ya que conductas como la flexibilidad, la capacidad de improvisación y disponibilidad al riesgo, durante todo el proceso de modernización, han posibilitado la supervivencia de una gran parte de las clases subalternas excluidas. Estas conductas que son típicas en amplios sectores de la población de la región urbana de Medellín y el Valle de Aburrá en el nuevo contexto de globalización, deberían reconocerse como recurso y no como obstáculo para la modernización. Surge entonces la pregunta: ¿cómo se canaliza dicho recurso hacia procesos de inclusión y creación de riqueza?

En el capítulo 1, expusimos que a nivel mundial la flexibilización lleva, por una parte, a relaciones de trabajo horizontales basadas en una mayor creatividad, reflexividad y cooperación entre los individuos. Por otra, sin embargo, incrementa la explotación del ser humano y su enajenación y se agudizan los procesos de exclusión.

A continuación analizaremos cuáles de estas tendencias se vuelve hegemónica en la región urbana de Medellín y Valle de Aburrá. Consideramos que la hegemonía depende en gran parte, de cómo la élite económica maneja la tensión entre sus discursos de desarrollo, mencionados con anterioridad. Si apuesta a la reproducción de las condiciones de *entorn* de la región urbana, y a la vez posibilita procesos de “modernización reflexiva”; es decir, si apuesta a una estrategia de continuidad con rupturas, es más probable que la flexibilización lleve a innovaciones no sólo económicas sino también sociales y culturales que generen riqueza en la región. Para que esto suceda, es necesario que no se imponga el discurso tecnócrata neoliberal, sino que se amplíe el discurso humanista.

A partir de las entrevistas con directivos del grupo empresarial (Sindicato) antioqueño, en las cuales se representan, comentan y justifican sus estrategias para configurar la nueva condición de globalidad, trataremos de leer los discursos

19 Aun si, éstas se basan en el auto-control, la negación y abstención permanente por último se convierten en un auto-castigo continuo (Foucault, 1994).

que se imponen en la región urbana de Medellín y el Valle de Aburrá, y evaluar las tendencias hegemónicas²⁰. Para lograr este fin, nos centraremos en las siguientes tres áreas temáticas: 1) La flexibilización de la estructura del Sindicato Antioqueño, 2) La flexibilización de la “cultura empresarial”, y 3) Las apreciaciones de los empresarios frente al conflicto y su resolución.

8.6 Estrategias de flexibilización

8.6.1 LA FLEXIBILIZACIÓN DE LA ESTRUCTURA DEL SINDICATO ANTIOQUEÑO

Actualmente, el Sindicato se encuentra en un proceso de profunda reestructuración, considerado el más drástico en el ámbito empresarial colombiano²¹. No obstante, la firma internacional de consultoría Booz-Allen & Hamilton, que ha asesorado a las empresas antioqueñas, recomendó mantener en parte la estructura del Sindicato, ya que considera fundamental que en los países con economías emergentes existan grupos empresariales fuertes con dominio local, pero que al mismo tiempo sean capaces de atraer aliados internacionales para obtener capital (véase Revista *Dinero* del 6 de abril de 1999).

La “estructura intrincada” versus la “ventaja de crear sinergias”

Para reestructurar el Sindicato, se plantea una transformación organizativa por medio de la introducción de nuevos esquemas de decisión y la renovación de los cuadros, porque según los empresarios entrevistados:

“El Sindicato es una estructura complicada e intrincada con procesos de toma de decisiones muy lentos”.

“Es una estructura japonesa donde los unos hacen venias a los otros, muy educada y elegantemente, pero muy lenta y poco eficiente, cuando la competi-

20 Recordamos que nuestro concepto del discurso no se refiere a las afirmaciones mismas realizadas por los entrevistados, sino a la lógica que le da coherencia a dichas afirmaciones.

21 Este proceso se inició, entre otras cosas, debido a la presión que sintió el grupo por la entrada de inversionistas extranjeros a los mercados de las empresas líderes del Sindicato. La empresa líder del sector de alimentos, Nacional de Chocolates y la cadena más grande de supermercados, Almacenes Éxito, reaccionaron frente a esta presión con una política de alianzas con empresas multinacionales. En 1993; la Nacional de Chocolates entró en alianza con la empresa venezolana Mavesa para la creación de un mercado binacional, en 1994 con empresas Lucchetti de Chile y más recientemente con Danone, una multinacional francesa de alimentos. El Éxito entró en 1999, en una alianza estratégica con el grupo Casino de Francia que compró el 25% del Éxito, con una inversión valorada en 175 millones de dólares. Almacenes Éxito había adquirido ya la mayoría accionaria de la Cadena de Almacenes Colombianos-Cadenalco (57%), consolidando de esta manera su liderazgo con 79 supermercados en 31 ciudades colombianas. Además, tiene previsto construir cinco hipermercados con una inversión de 150-175 millones de dólares en ciudades intermedias colombianas donde no compite con Cadenalco, y en su plan de desarrollo prevé la expansión al Grupo Andino, a Panamá y a Costa Rica (*El Colombiano*, 9 de julio de 1999, sección Económicas; para otros ejemplos véase también el capítulo 5.3.3 y los anexos 2 y 4 de este trabajo).

vidad frente al extranjero se da principalmente con base en un sistema de decisiones muy ágil”.

Otro empresario explica el funcionamiento del Sindicato de manera más gráfica:

“Yo tengo una manera de definirlo, que es muy mía: hay seis puestos alrededor de una mesa y hay siete niños, y todos giran alrededor de los asientos, y cuando la persona que está acá dice ‘ya todos los niños tienen que sentarse y siempre va a quedar un niño por fuera. Entonces se juntaron unos niños japoneses con unos niños americanos, y al final los niños americanos tomaron cada uno su silla rápidamente y dos niños japoneses se quedaron haciéndose venias, el uno le decía al otro que se sentara y el otro al uno. Perdieron los dos niños japoneses porque quedaron de últimos. Así funciona el Sindicato”.

Por esta razón muchos de los entrevistados afirman que pertenecer al Sindicato “se está convirtiendo ya en un círculo vicioso”. Además consideran –como manifestó el ya mencionado Adolfo Arango, ex presidente de Cementos Argos, a la revista *Dinero (ibid)*–, que los inversionistas extranjeros cuando ven que hay una telaraña de empresas cruzadas y de inversiones mezcladas, no alcanzan a percibir el verdadero valor de las empresas y por tanto no invierten. Arango, considera que el grupo se ha convertido en un fuerte destructor de valor, ya que el cruce de acciones no solamente dificulta el acceso a capital nuevo, sino que también hace un uso ineficiente y obliga a sobreinvertir para mantener el control de las compañías, congelando recursos innecesariamente (*ibid*).

Sin embargo, algunos empresarios también consideran que la estructura del Sindicato Antioqueño favorece la globalización, porque permite sinergias.

Un entrevistado del sector industrial explica:

“Nos pasamos los clientes, y como integrante del Sindicato recibo información, consultas, remitidos de negocios, relaciones de negocio con colegas. Además, por trabajar con el Sindicato, se le abren puertas a uno, y posibilidades de relaciones directas, no se necesitan foros o reuniones especiales para uno poder tener contactos de negocios”.

Otro empresario, del sector industrial afirma:

“Tenemos encuentros frecuentes de muy buena parte de los empresarios en Proantioquia²² para discutir los temas generales de la ciudad, del departamento y del país, son reuniones sobre temas específicos con invitación a más de cien empresarios”.

Y otro entrevistado del sector comercial concluye:

22 Proantioquia, es una entidad sin ánimo de lucro que se autodefine como organismo de gestión. Busca difundir, apoyar y realizar diferentes tipos de programas y proyectos para mejorar la competitividad económica y estabilidad política de la región. Fundada en 1975 por iniciativa de un grupo de empresarios, la mayoría de ellos vinculados posteriormente, en 1978, a la creación del “Sindicato Antioqueño” en la sede de dicha entidad. Dentro de sus iniciativas se

“Estamos juntos pero no revueltos (...), aprovechando las ventajas de la juntanza, pero dándole a cada una de las empresas y de los sectores dentro del Sindicato la posibilidad de tener su propio perfil, su propio desarrollo y su propia identidad”.

Todas estas apreciaciones, reflejan la ambigüedad de la estructura empresarial antioqueña: por una parte se han construido bases estructurales que podrían generar un *‘entorno innovador’*, ya que se está tejiendo permanentemente *capital social*, es decir, redes sociales y relaciones de confianza y de respeto. Según los teóricos de la globalización, y como lo hemos expuesto en la sección primera, este tipo de redes son la base indispensable para crear nuevas dinámicas económicas e innovaciones en un territorio determinado. Por otro lado, sin embargo, la estructura oligopólica con sus rasgos clientelistas, dificulta, y hasta obstaculiza, innovaciones, en especial aquéllas que trascienden la lógica económica.

Esta ambigüedad se evidencia también, en la manera en que los entrevistados representan la transformación de su mentalidad, tal y como ilustran las siguientes afirmaciones.

“La globalización exige una actitud ofensiva y agresiva, hay que influenciar las nuevas reglas del juego...”

La mayoría de los ejecutivos considera que para ellos, el desafío más grande, consiste en pasar de una actitud defensiva a otra ofensiva. Las apreciaciones de los empresarios entrevistados, muestran que las estrategias de globalización se conciben como estrategias de guerra, lo que se refleja principalmente en el vocabulario utilizado en las entrevistas. Los entrevistados señalan que hay que establecer “ventajas estratégicas”, evitar convertirse en “víctima de un competidor extranjero”, y adelantarse a una “toma estratégica hostil” por parte de un competidor foráneo. También, se insiste mucho en que “los proyectos industriales tienen que ser muy agresivos”, que se debe “generar un proceso muy agresivo comercial a nivel internacional”, y que es necesario adquirir “competencia y agresividad en el conocimiento”.

(Continuación Nota 22)

destacan: el primer programa prospectivo del país llamado “Antioquia Siglo XXI”; impulsó la construcción y pavimentación de la Troncal del Café y la carretera Medellín-Turbo; estimuló y apoyó a la creación de: Cornare (corporación de planeación ambiental de carácter estatal); Corporación Antioquia Presente (dedicada a la ayuda y atención en casos de desastres); Microempresas de Antioquia; PMX (promotora de manufacturas para la exportación, localizada en la Zona Franca de Rionegro); y el Programa de Seguridad y Convivencia Ciudadana. La Junta Directiva de Proantioquia la componen, entre otros: Almacenes Éxito, Bancolombia, Cadenalco, Colombiana de Comercio, Coltabaco, Cemento Argos, Nacional de Chocolates, Corfinsur, Peldar, empresas del sector textil, Suramericana de Seguros, Unibán (véase también anexo 3).

Un entrevistado llegó incluso a manifestar, que los empresarios deberían aprender de las estrategias de globalización de la mafia, tan exitosas para la penetración en los mercados internacionales.

El ejecutivo sostiene que:

“La agresividad, desde el punto de vista de los individuos, es una potencialidad latente de esta región, que, si la dirigiéramos correctamente, seríamos capaces de generar proyectos muy ambiciosos en el campo industrial y económico con gente que tiene sus sentimientos, su agresividad, su capacidad de penetración, su *lobby* y capacidad de hacer *lobby*, de incorporarse en otras culturas y de hacer negocios. (...). Es un poco atrevido decir que ellos [la mafia], han servido para abrirnos a los empresarios los ojos. Pero sí, es una realidad que fueron capaces de penetrar las entrañas de New York y un mundo tan complicado como la mafia japonesa”.

Ante las exigencias de la globalización, los empresarios entrevistados coinciden en la necesidad de cambiar el perfil de la dirigencia empresarial, y también de reformular el papel del empresario para que las empresas asuman una actitud ofensiva, e incluso beligerante.

Un ejecutivo resumió así esta apreciación:

“El empresario debe ser el motor del desarrollo”.

Para asumir este papel, según los entrevistados, el directivo tiene que dispo-nerse a enfrentar el riesgo. De manera que un ejecutivo del sector comercial sostiene:

“Nosotros por dentro, mentalmente, tenemos que ser más ágiles. (...) Hay que globalizarse, es decir, hay que salir a buscarse un aliado estratégico extranjero. (...). Yo decidí que era mejor estar en el bus, aun estando pegadito en un lado”.

Este mismo directivo, sin embargo, no tomó la decisión de conseguir un aliado estratégico sin el consentimiento de la alta dirigencia del Sindicato. La decisión fue tomada independientemente –por consenso y no por votación– por la junta directiva de la empresa. Dicha junta directiva está formada por cinco personas, sólo una pertenece a la alta dirigencia del Sindicato.

Llama la atención, que el discurso dominante que representan todas estas afirmaciones, se asocia con la imagen del capitalismo salvaje, es decir, del estadio temprano del desarrollo capitalista. Una fase que es frecuentemente caracterizada por carecer de todo mecanismo regulador, excepto el derecho del más fuerte y más agresivo, que conlleva a la guerra absoluta entre los competidores por imponer sus intereses y a la competencia ilimitada. Los entrevistados reivindican la idea, de que el empresario –como individuo con iniciativa propia y un “espíritu emprendedor”– tiene que ser el motor del desarrollo. Esta idea radica en el contexto del capitalismo temprano, sin embargo, hoy es retomada por el discurso neoliberal.

Los conceptos claves extraídos de las entrevistas, aparecen en la siguiente tabla agrupados en términos bipolares:

Tabla 31
DISCURSO NEOLIBERAL

Empresario		Empresario	
<i>positivo</i>	Vs	<i>negativo</i>	
individuo	Vs	grupo (la denominada “juntanza” ²³)	
motor	Vs	obstáculo	
agresividad	Vs	respeto, consideración, control	
ofensiva (guerra)	Vs	defensiva (estancamiento)	
éxito económico	Vs	fracaso económico	

Desde el discurso neoliberal reflejado en las afirmaciones, la estructura y cultura del Sindicato se considera anacrónica, no obstante, se reconoce su ventaja para la reproducción de aquellas características del *entorno territorial* que por último, garantizan los intereses del capital local.

Podemos concluir, por tanto, que el Sindicato Antioqueño no se nos presentó como bloque monolítico, con una posición unánime frente a la globalización y el desarrollo de la región urbana. En su interior, se perciben tres discursos distintos. Es importante destacar, que esta distinción se basa en entrevistas realizadas exclusivamente con directivos de empresas que han consolidado alianzas con el capital extranjero, y que por esta razón, son consideradas exitosas. Por tanto, los tres discursos que presentaremos, reflejan la visión que los empresarios entrevistados tienen de su propia experiencia de transnacionalización:

1. Un discurso conservador y proteccionista representado por empresarios que tienen “dudas morales” frente a la globalización. A ellos, se les reprocha que tienen “una mentalidad global limitada”, y que se muestran reacios a asumir riesgos e innovaciones. Esta posición, según algunos entrevistados, se debe a que dichos empresarios se siguen beneficiando de las políticas proteccionistas, como por ejemplo los aranceles.
2. Un discurso que vacila entre posiciones proteccionistas y neoliberales, y es representado por otro grupo de empresarios que considera que primero “se tiene que tener la casa ordenada y arreglada” y después se puede “invitar” a un aliado estratégico. Antes de buscar alternativas para mejorar las condiciones de productividad y de competitividad internacional, y para optimizar la posición de la producción colombiana en los mercados internacionales, “hay que hacer goles en el mercado interno”²⁴. Los empresarios que representan esta posición quieren ir “a lo seguro”, como expresa un entrevistado con respecto a las alianzas estratégicas:

²³ Palabra utilizada por uno de los entrevistados.

²⁴ Véase también el periódico *El Colombiano* de este capítulo, se refieren a su versión electrónica. Por esta razón, en vez del número de la página se menciona la sección en la que aparece el artículo.

“Es como los matrimonios, estás tratando de buscar una pareja para vivir el resto de la vida, ojalá”.

Esta posición, también se refleja en la manera en la que un representante del grupo empresarial antioqueño, evaluó la integración de Colombia en un posible mercado común americano²⁵:

“Nos impone un grandísimo desafío que tiene dos filos: por un lado, se trata del mercado más grande del mundo y tenemos el ejemplo positivo de México. Pero también existe el riesgo de competir con empresas que tienen un nivel más desarrollado, multinacionales y empresas con un recorrido larguísimo y que cuentan con unas herramientas y una normatividad legal y laboral muy diferente y más estable que la nuestra”²⁶.

Los empresarios que representan esta posición, tienen una actitud vacilante frente al riesgo y la restructuración del Sindicato .

3. Un discurso que combina posiciones neoliberales con otras aparentemente humanistas representado por un nuevo tipo de dirigente joven, con estudios en el exterior, conocimientos del inglés e impulsor de nuevos esquemas de gerencia, nuevas ideas e innovaciones. Consideramos que esta posición también es la que sostiene la ANDI (Asociación Nacional de Industriales) y la Cámara de Comercio de Medellín, puesto que afirman que la competitividad debe fomentarse en todas las actividades económicas para enfrentar exitosamente la competencia externa, porque la protección conduce solamente a trasladar los costos de la ineficiencia a los consumidores y limitar el acceso a los mercados externos, a la tecnología, la información y el conocimiento²⁷. Pero además, se argumenta que la competitividad no solamente consiste en la capacidad de sostener y expandir la participación en los mercados internacionales, sino también en elevar simultáneamente el nivel de vida de la población (Cámara de Comercio 1999:10). Nuestros entrevistados, que pertenecen a este grupo de empresarios, sin embargo, afirmaron que no estarían en el lugar que ocupan, si no fuera por el consentimiento de la totalidad de la alta dirigencia del Sindicato. Y un directivo concluye:

“¡El cambio en el Sindicato no es algo que se da por una revolución desde abajo hacia arriba, sino al revés!”.

De manera que la interrelación entre los representantes de estas tres posiciones, sigue siendo muy grande.

25 El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que incluiría aproximadamente a 800 millones de consumidores, debería entrar a funcionar en el 2005 (el periódico *El País* del 22 de abril del 2001). Este proyecto ha levantado fuertes críticas desde posiciones políticas diversas.

26 Véase el periódico *El Colombiano* del 12 de febrero del 2000, sección Económicas.

27 La ANDI en el periódico *El Colombiano* del 16 de enero del 2000, sección Paz y Derechos Humanos.

Lo que pretendemos mostrar con la anterior distinción es que a pesar de que existan experiencias compartidas de alianzas transnacionales, los ejecutivos no coinciden en la interpretación del impacto que tienen en la región urbana de Medellín y el Valle de Aburrá. Así pues, consideramos que aún ninguno de estos discursos es hegemónico.

Ahora bien, es interesante señalar que sin embargo, parece existir un consenso entre los ejecutivos del grupo empresarial antioqueño, con respecto a la nueva visión de desarrollo local y regional para el siglo XXI. Pero tener una **visión** estratégica unánime, no implica necesariamente que también exista un consenso sobre cómo concretar esta visión. Lo que sí muestra el planteamiento estratégico “Visión Antioquia Siglo XXI”, es que el sector privado apuesta a estrategias de regulación que reproducen las características de *entorno* de la región urbana, dándole continuidad a una visión regionalista de desarrollo.

8.6.2 LA “NUEVA” VISIÓN DEL EMPRESARIADO ANTIOQUEÑO: EN EL AÑO 2020 ANTIOQUIA SERÁ LA MEJOR ESQUINA DE AMÉRICA



Foto: Schnitter 2000.

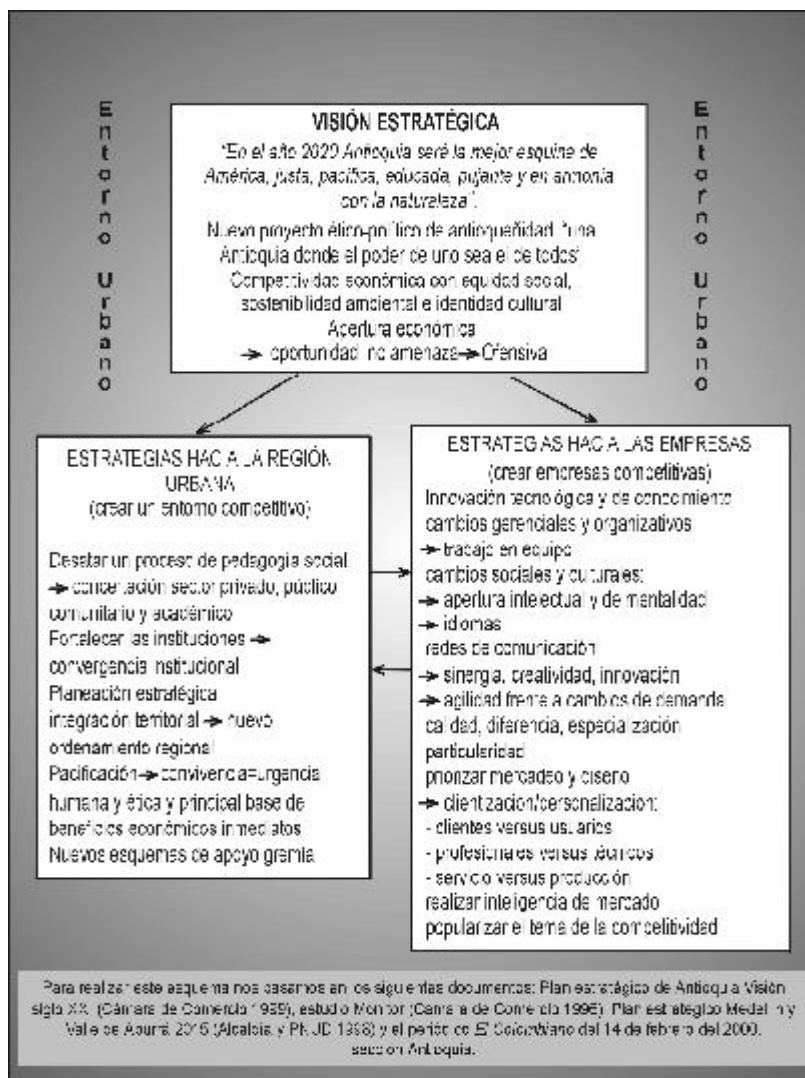
En el gráfico siguiente, se aprecia la visión y estrategias de desarrollo de las élites locales para el siglo XXI:

Si se comparan los gráficos 18 y 19, se evidencia una sorprendente continuidad, tanto en la visión de desarrollo, como en las estrategias de regulación que apuntan a reproducir la condición de *entorno* de la región. De manera que, si bien en Medellín, se discute ampliamente que el antiguo modo de regulación se ha agotado²⁸, consideramos que a pesar de las políticas de concentración de capital, se apuesta a su redinamización. Esto, lo evidencian principalmente la apuesta al regionalismo y a las alianzas transclasistas (concertación, cooperación, cooptación), que se perciben actualmente como el recurso más importante para la pacificación de la región²⁹.

28 Véase al respecto, por ejemplo el artículo “Sentido del Plan Estratégico de Antioquia” de Paláu, Ángel en *El Colombiano* del 14 de febrero del 2000, sección Antioquia.

29 Esta dimensión que llamamos ‘capital social’, la discutiremos más detenidamente en el capítulo 9.

Gráfico 19
VISIÓN Y ESTRATEGIAS DE DESARROLLO DE LAS ÉLITES PARA EL SIGLO XXI



No obstante, y debido a la manera en que la élite económica se apropia de las nuevas tendencias globales expuestas en la sección primera, preferimos hablar de una “reproducción con ajustes” de las condiciones de *entorno*.

A partir de las entrevistas con empresarios que representan el nuevo tipo de dirigente, y que pertenecen al tercer grupo de la tipología que establecimos con anterioridad, expondremos en qué consisten estos ajustes. Ello, nos permitirá descubrir cuáles son los nuevos discursos de regulación.

8.6.3 LA FLEXIBILIZACIÓN DE LA “CULTURA EMPRESARIAL”

Los ajustes más llamativos, tienen que ver con la importancia de la dimensión cultural en el nuevo contexto de globalización. En el capítulo 1, expusimos que la base de toda comunicación e interacción humana es la capacidad de crear símbolos y de entrar en intercambios simbólicos. Debido a esta capacidad humana, la globalización no lleva a la homogeneización del mundo ya que los acelerados intercambios simbólicos globales, abren a los actores sociales locales una multitud de posibilidades para crear nuevos imaginarios y nuevas configuraciones culturales e identitarias locales. También, las relaciones económicas se reorganizan a través de procesos simbólicos.

A partir de las entrevistas con los empresarios, queremos destacar varios ámbitos en los que la dimensión cultural se percibe como algo fundamental para la reestructuración económica. De esta manera, pretendemos ilustrar que los procesos de globalización no conducen a la homogeneización cultural como se afirma con frecuencia.

8.6.3.1 Cambiar la mentalidad: “No es fácil salir del cascarón del huevo”

Los empresarios entrevistados, afirman que lo más difícil de resolver, para ellos, son los problemas culturales a los que tienen que enfrentarse. Como principal problema destacan, que Medellín tiene una mentalidad muy cerrada, pero que “la gente no se da cuenta de ésto”.

Un entrevistado del sector industrial comenta:

“Te lo digo con gran preocupación, con dolor de paisa, sólo quien tuvo la oportunidad de salir, de conocer y después regresar, de convivir con sistemas multinacionales, con sistemas de *marketing* y de trabajo mucho más desarrollados, se da cuenta que en Medellín nos hemos quedado cortos. (...) Necesitamos salir de ese atontamiento y de ese temor de enfrentarnos con el exterior. (...) Necesitamos símbolos, ejemplos como Juan Pablo Montoya, que es un muchacho que corre en carros y que le muestra a la gente que también siendo colombiano se puede ganar en el exterior, y bueno, cada uno lo hace a su manera”.

Sin embargo, los ejecutivos consideran que no es nada fácil cambiar la mentalidad, tanto de ellos mismos, como de los empleados de sus respectivas empresas. A continuación presentaremos varias de las estrategias implementadas para “cambiarle la mentalidad a la gente”:

Según un representante del sector industrial:

“Hay que sacar a los profesionales para que miren el mundo, para que reciban otras culturas y otra formación intelectual. Nosotros hemos hecho que la gente viaje, que se involucre en otras culturas, que reciba otra cultura, y que entienda que el intercambio cultural es muy importante”.

En otra empresa del sector industrial el entrevistado agrega:

“Capacitamos a la gente, la mandamos a que actualice su visión. (...). Cuando tú ves sólo una visión, ésta es la única verdad, cuando tienes más visiones, éstas se relativizan, la gente aprende a desenvolverse en diferentes ambientes, a ser más flexible”.

Otra empresa sin embargo, no envía a sus profesionales al exterior sino que contrata ejecutivos que vienen de otra cultura empresarial del país:

“Para recortar el proceso de aprendizaje hacemos ‘mezclas’, traemos sangre nueva, gente de otras ciudades, de Cali, Bogotá..., que piensa distinto. Hacemos una amalgama de crítica interna que le ayuda a la empresa a crecer. El ejecutivo antioqueño es muy emprendedor, pero el ejecutivo caleño está acostumbrado a trabajar con multinacionales, (...) traen nuevas visiones, nuevas formas de hacer las cosas. Ellos tienen esquemas de mercadeo muy novedosos y avanzados, traídos de otros países”.

Los cuadros ejecutivos contratados procedentes de Cali y Bogotá, ocupan cargos principalmente en el departamento de mercadeo y ventas de la mencionada empresa. Otro ejecutivo entrevistado del sector comercial relata cómo él mismo se desplaza al exterior para trabajar algún tiempo en Francia, país de donde procede el aliado estratégico de la empresa. Cuando se realizó la entrevista, el ejecutivo acababa de regresar de Francia, donde había pasado sus vacaciones en un apartamento alquilado para:

“sentir lo que siente un francés común y corriente cuando se levanta por la mañana y va a comprar al mercado, o a lavar la ropa. Así empieza a haber un intercambio cultural más positivo, porque sólo entrando en una cultura se aprende y se entiende. Después es mucho más fácil hacer los negocios. Los negocios son una cosa cultural, es algo que pasa entre las personas. Cuando las personas se tienen confianza, se conocen culturalmente, cuando saben intercambiar sus experiencias, es muy fácil hacer negocios. El mundo no es tan grande. (...) Yo he sido muy amigo del exterior; a partir de ahora va a ser normal para nosotros viajar a Francia, a los Estados Unidos, a Argentina, donde nuestro aliado estratégico tiene otros negocios”.

Sin embargo, todos los entrevistados destacan que estas estrategias también tienen que combinarse con programas de capacitación y formación en las empresas. Porque una nueva cultura gerencial más flexible, activa y dinámica, y la conformación de un área internacional, requieren ejecutivos bien capacitados, capaces de asimilar los nuevos conceptos de administración y gerencia, más horizontales, y de seguirlos desarrollando.

Un entrevistado de la industria alimentaria dice al respecto:

“Yo no puedo tener gente buena, necesito los mejores, necesito gente que maneje el tema comercial, el *marketing*, el tema financiero, el tema lingüístico, es un perfil muy completo. (...) Tenemos que construir el ejecutivo internacional de la compañía para tener un liderazgo regional en la Comunidad Andina, en Centroamérica y el Caribe. (...) Mi gente toda tiene su portátil, tiene el último sistema de información del

mundo del internet, estudia inglés; en este momento, hay una persona estudiando en los Estados Unidos; varias personas han hecho especializaciones fuera del país”.

Y otro entrevistado afirma:

“Tratamos de seleccionar muchachos que egresan de las universidades, los buscamos y les ofrecemos la oportunidad de trabajo. También propiciamos becas de programas de capacitación. Hay un programa de becas de trabajo en Italia con una compañía de ingeniería y *consulting*. Los estudiantes que se van dos años a Italia, trabajan allá, reciben un salario por ese trabajo y aprenden italiano”.

Para la formación de los cuadros ejecutivos, las empresas han establecido convenios con las universidades locales, principalmente con universidades privadas como EAFIT; pero también con entidades intermedias como el SENA³⁰. Asimismo, participan en programas interactivos con universidades extranjeras en México y los Estados Unidos, y en programas anuales de becas para maestrías técnicas en los Estados Unidos.

Se considera que la profesionalización de las relaciones de trabajo y la sensibilidad y flexibilidad frente a la diferencia, constituyen el principal “capital” y la inversión más importante para la creación de relaciones de trabajo horizontales.

8.6.3.2 Continuidad con rupturas

Con las políticas que proponen y desarrollan nuestros entrevistados, retoman una tradición que hace parte de la historia industrial de la región urbana de Medellín y el Valle de Aburrá, puesto que desde finales del siglo XIX, los empresarios antioqueños han tratado de “internacionalizarse”, es decir, de desplazarse al exterior, desempeñándose como observadores participantes en empresas extranjeras. Ya en aquella época, realizaban lo que el documento “Visión Antioquia Siglo XXI” plantea como “inteligencia de mercados”. Así, pues, durante todo el proceso de industrialización, un buen número de empresarios antioqueños viajó al exterior para introducirse en fábricas como simples obreros, con el fin de observar y aprender sus movimientos, formas y organizaciones de producción y trasladarlas a Medellín³¹.

30 Servicio Nacional de Aprendizaje.

31 Un ejemplo famoso es el de Alejandro López quien en 1905, señalaba los altos beneficios que traían estas prácticas. Después de su viaje en este mismo año a los EE.UU. divulgó que el empresario antioqueño debía trabajar unos años en una factoría de aquel país para después volver, enseñar lo aprendido y establecer su propia industria (Mayor Mora, 1996:272). Los empresarios antioqueños, desempeñaron el rol de obreros en el exterior sobre todo en la rama textil. Por ejemplo, los ingenieros Pedro Nel y Tulio Ospina, emprendieron una correría, bajo la guía de su padre, por fábricas de Estados Unidos y Europa, con la intención expresa de traer al país nuevas producciones como lo muestra el testimonio de Pedro Nel Ospina sobre su introducción en algunas fábricas en París (*ibid*:273-274). Otros ingenieros antioqueños de aquella época, siguieron esta misma tónica: Germán Jaramillo Villa, que estudió ingeniería eléctrica en Europa, trabajó como obrero y luego fue subdirector en una fábrica de textiles de la Alsacia alemana durante cinco años. A su regreso en 1899, presentó el

Con respecto a nuestra afirmación, formulada con anterioridad, de que las estrategias apuntan a reproducir la condición de *entorno* de la región urbana de Medellín y el Valle de Aburrá, nos parece interesante contrastar este patrón histórico de “desenvolvimiento con el exterior” —que fue una importante fuente de innovación en Medellín durante todo el proceso de industrialización— con el de Cali. Mientras que el patrón antioqueño aparece como “exaltación casi puritana del empirismo” (Mayor M., 1996:272s), por ser una estrategia más bien individual de apropiación en el exterior de todo lo que pudiera servir para fortalecer los intereses locales, el patrón caleño, por el contrario, se estructuró por imposición de intereses extranjeros.

No obstante, la mayoría de los ejecutivos entrevistados afirmaron que en el nuevo contexto de globalización, la experiencia del empresariado caleño de moverse en un ambiente determinado por multinacionales durante todo el proceso de industrialización, se convierte en una ventaja competitiva, y asimismo, en capital para exportar a otras regiones del país.

Vale la pena evaluar esta apreciación a la luz de nuestra hipótesis sobre la condición de *entorno* de la región urbana de Medellín y Valle de Aburrá.

Dicho *entorno*, se configuró históricamente debido al relativo aislamiento y proteccionismo de la región. Se origina en la dialéctica que surge entre las luchas reivindicativas de sindicatos, organizaciones cívicas, movimientos sociales locales, y las políticas de cooptación mediante las cuales las élites lograban aplacar los conflictos provocados por intereses antagónicos. También, las ya mencionadas labores cívicas de la élite económica, paliaron los peores efectos de sus políticas de modernización. Por tanto, el regionalismo cumplía una función cohesiva y legitimatoria.

Estas políticas de regulación han sido exitosas para los intereses del capital local, pero también han contribuido a gestionar la gran dinámica organizativa de las clases subalternas. Ahora, en el contexto de los nuevos procesos de globalización, estas políticas de regulación pasan por un momento crucial, ya que compaginar una estrategia neoliberal con políticas de cooptación que apunten a la reproducción del *entorno* —tal y como están previstas por el proyecto estratégico Visión Antioquia Siglo XXI y el Plan Estratégico de Medellín y el Área Metropolitana—, es imposible. Ambas, se basan en dos discursos de modernización y desarrollo que se excluyen.

Por todo ello, sustentamos que no se agotó el modo de regulación de la región urbana, sino que se agudizó su antagonismo interno, surgido de la ya mencionada combinación de discursos contradictorios. Para que se establezca la región urbana, tiene que volverse hegemónico el discurso pluralista y decididamente social que refleje la lógica distributiva.

(Continuación Nota 31)

primer proyecto para una fábrica textil en Antioquia (Compañía Antioqueña de Tejidos o Compañía de Tejidos de Bello). Mientras que Ricardo Olano, fundador de la fábrica de fósforos Olano, después de haberse introducido subrepticamente en algunas fábricas del extranjero, no sólo conoció los procesos de fabricación de los fósforos, sino que trajo la maquinaria necesaria a Medellín para dirigir personalmente su montaje (*ibid*:274).

Por el contrario, la mencionada ventaja competitiva de Cali se enmarca en el discurso neoliberal. De modo que la hegemonía de este discurso en la región urbana de Medellín y el Valle de Aburrá, desestabilizaría aún más la condición de *entorno* de la región, condición que hasta ahora también ha garantizado los intereses del capital local.

Consideramos que la élite económica, pretende enfrentar la crisis hegemónica que padece la región urbana, con una estrategia de “continuidad con rupturas”: reproducir el *entorno*, pero a la vez transformarlo. Las principales rupturas iniciadas por la élite económica, consisten en la concentración del capital y la apropiación del discurso neoliberal que se refleja, entre otros aspectos, en la transformación de la estructura del Sindicato Antioqueño y las políticas neotayloristas. Pero también se perciben otro tipo de rupturas, como la creciente sensibilidad hacia la diferencia cultural y su importancia para la actividad económica y el desarrollo de la región. Es por esta razón, que comienza a cuestionarse el provincianismo y paternalismo que hasta ahora han regulado el *entorno territorial*.

Veamos a continuación, otras manifestaciones de la sensibilidad por la dimensión cultural, con el objetivo de evaluar su impacto regulador para el *entorno*.

8.6.3.2 Estrategias de estetización

a) Crear nichos de mercado para tener acceso a nuevos consumidores

Los dirigentes de las empresas manifestaron, que al penetrar mercados externos tuvieron que reconocer que las diferencias culturales no pueden ignorarse. Algunos ejecutivos de la industria alimentaria, por ejemplo, narraron que debido a ello, reevaluaron sus decisiones y estrategias de hacer negocios, ya que, como afirma un empresario:

“El producto europeo, por ejemplo, es muy diferente al local, hay diferencias en la presentación, el tamaño, los sabores”.

Pero también en el mercado de los Estados Unidos –considerado territorio estratégico de las empresas colombianas–, éstas tuvieron que reevaluar sus productos y políticas de mercadeo porque solamente lograron vender sus productos a la comunidad latina de este país. Llama la atención, comprobar la importancia de las comunidades de inmigrantes latinos como consumidores en el exterior. Un entrevistado de la industria alimentaria relata al respecto, cómo la presencia de diásporas latinas determina las estrategias de penetración del mercado estadounidense:

“En Estados Unidos es más fácil entrar donde haya colonias latinas: Florida, Chicago, Nueva York, Texas. (...) Debe ser el mercado por donde tú entras. Pero no debes limitarte solamente a venderle el producto al latino, sino hacer todo lo posible para tener acceso al consumidor americano”.

Es conocido que la comunidad latina o hispana en los Estados Unidos, se ha convertido en el mercado con mayor expansión. Por esta razón es de suponer que

para el caso de Colombia, las migraciones no son solamente una fuente importante de remesas (véase capítulo 1), sino que constituirán un mercado creciente y cada vez más importante para las empresas colombianas. En los Estados Unidos (y también en Europa), los clientes de origen latino buscan diferenciarse en sus formas de consumo de otras diásporas y de la llamada cultura anglosajona³². Por esta razón, destacamos que para mantenerse en el mercado estadounidense, las empresas antioqueñas se verán obligadas, o bien, a diversificar radicalmente sus productos para responder a los múltiples sub-mercados, o a centrarse única y exclusivamente en el creciente sub-mercado latino.

El mismo entrevistado, explica que la empresa empezó a cambiar, tanto productos como diseños, sistemas de empaque y formas de mercadeo para llegar a consumidores diferentes a los latinos en el exterior. Asimismo, muchas empresas han creado productos nuevos para lograr posicionar la compañía en los mercados internacionales.

También, las empresas del sector comercial se enfrentaron con problemas culturales cuando empezaron a penetrar mercados externos. Un entrevistado, dirigente de una importante cadena de supermercados, describe así la experiencia de la empresa en el mercado venezolano:

“La experiencia fue negativa porque tratamos de imponer las prácticas gerenciales y administrativas de Colombia, cuando en Venezuela todo es distinto: la ética de trabajo, los sistemas de motivación del personal, las costumbres de los consumidores; el consumidor es mucho más heterogéneo y el grado de desarrollo en Venezuela es diferente. Hay más gente que habla inglés y hay más inmigración extranjera que en Colombia. Hay que diferenciar mucho más el surtido en los almacenes de acuerdo a su localización. En Medellín la población es muy homogénea en sus gustos culturales. (...) En Venezuela el personal además necesita mucho ser felicitado por trabajar exitosamente, el colombiano es muy resistente a la adversidad, en todo sentido, porque Colombia es un país muy sufrido. En Colombia se está enseñado a luchar mucho más que en otros países”.

Según los entrevistados, la principal estrategia para permanecer en el mercado externo y tener acceso a nuevos consumidores, es la creación de nuevos productos de alta calidad y la inversión en marcas. Las marcas se han convertido en los principales símbolos de calidad e identidad de la empresa, es decir, en su “denominador de origen”, principalmente en el sector industrial y comercial.

Para que estas políticas tengan éxito, las empresas invierten mucho más en la investigación de los mercados y de los competidores, en el desarrollo de nuevas formas de mercadeo y en la profesionalización de las relaciones entre proveedor y clientes. Lo más importante, según uno de los entrevistados, es la forma como se atiende a los clientes, puesto que al cliente ya no se le puede tratar como a un mero usuario o comprador de un producto o servicio. Ante la cada vez mayor variedad de los mercados, el cliente se ha vuelto exigente y demandante de pro-

32 Mucho se ha escrito ya sobre el fenómeno del denominado 'boom' latino en los Estados Unidos y países europeos. Las prácticas de distinción se enmarcan en este contexto.

ductos y servicios de excelente calidad. De manera que la empresa se juega su imagen en la atención al cliente.

b) Construir una imagen corporativa

Lo anterior es una de las razones por la que las empresas invierten también en su imagen corporativa, y muestra por qué se ha convertido en un importante símbolo de distinción. Durante los últimos años, la construcción de una identidad corporativa ha sido una de las estrategias más importantes de las empresas. Con esta estrategia, se pretende lograr que los empleados de la empresa se identifiquen con ella y desarrollen un sentido de pertenencia; que incorporen los valores de la empresa, que se distingan por estos valores y los representen hacia afuera, como afirma uno de los entrevistados del sector industrial: “De nada sirven las más audaces estrategias de ventas si no están respaldadas por el hombre”, es “la gran lección” de la cadena de supermercados Éxito ante la llegada de competidores internacionales. Éstos tenían “recursos financieros incalculables, novedosas técnicas de mercadeo, agresiva publicidad”; pero, “la diferencia la hizo la gente”, es decir, su identificación con la empresa (Mejía A., 1999:115). Desde nuestro punto de vista, el ejemplo del Éxito, revela muy bien el impacto de una agresiva estrategia de construcción de imagen que tiene dos caras: a) corporativa, hacia los empleados, dentro de la empresa y b) Pública, hacia la clientela. Ambas estructuradas en torno a la re-creación del regionalismo.

La importancia de crear una imagen corporativa, repercutió en la política de subcontratación y maquila, como afirma un entrevistado de la industria de alimentos:

“En un análisis interno que hicimos, llegamos a la conclusión de que la producción de algunas maquilas la deberíamos asumir de nuevo nosotros. Y lo hicimos por dos razones: primero, por el tema de la calidad; consideramos que el tránsito de un alimento de un lugar, a otro ofrece riesgos, y no queríamos correr con esos riesgos. En segundo lugar consideramos que la oportunidad en el servicio para una cosa tan crítica para la empresa, no podíamos dejarla en manos de terceros. Tuvimos algunos problemas delicados de entrega que nos llevaron a incumplir algunos contratos”.

Podemos resumir, que la dimensión cultural gana importancia en la medida en que la relación entre producción y distribución ha cambiado, por lo que la distribución ha adquirido mucho más la connotación de un servicio. Por esta razón, el papel de los clientes es mucho más importante, debido a ello, el plan estratégico “Visión Antioquia Siglo XXI” habla de la clientización y personalización de los procesos económicos (*véase cuadro 2*). Las empresas tienen que seducir permanentemente a los clientes y crear nuevas formas de consumo. Nos parece interesante que este proceso también incluye a las maquilas y colectivos de trabajo asociado y subcontratado, ya que impulsó a invertir para mejorar la formación de los trabajadores y la calidad de los productos. Como expusimos en la sección segunda de este trabajo, la dinámica que así se crea, genera en algunos casos, nuevas formas de riqueza social en Medellín y el Valle de Aburrá.

Acabamos de describir estrategias de comercialización en torno a lo cultural, similares a las que presentamos en el capítulo 1, con el ejemplo de la cultura juvenil. La estetización de las mercancías potencia la lógica de acumulación, pero a la vez, hace visible la diferencia y crea fuertes sentimientos de pertenencia, como bien lo ilustra el impacto cohesivo que tiene la identidad corporativa de una empresa.

Este último punto, tiene consecuencias físico-espaciales, tal y como lo muestran las siguientes afirmaciones del ejecutivo entrevistado de la cadena de supermercados de Almacenes Éxito.

c) Rescatar lo autóctono

El entrevistado, relata que a partir de la década de 1980, Almacenes Éxito empezó a reivindicar estratégicamente las particularidades de la localidad, tanto en la arquitectura como en la ubicación geográfica de sus supermercados:

“Desde el punto de vista estético externo, escogimos el material ladrillo porque es un material (...) noble, es autóctono, es colombiano, y no utilizamos las estructuras metálicas que se utilizan en Europa. (...) Utilizamos siempre colores muy alegres, porque creemos que son almacenes que de todas maneras están en el trópico y por esa razón nosotros apelamos a colores como el amarillo, que son colores que tienen, digamos, más vitalidad frente a los tonos grises y pálidos que son los que se utilizan en Europa”.

Las reflexiones con respecto a la ubicación geográfica de los supermercados, muestran que las estrategias de comercialización no se estandarizan a nivel global:

“Para nosotros ha resultado de vital importancia ubicar los grandes almacenes en grandes intersecciones viales, donde haya una gran afluencia de transporte público, bien sea buses, en el caso de Medellín el Metro, y de todas maneras muchos, muchos taxis. Porque el setenta por ciento de nuestros clientes –aunque uno ve el almacén lleno de vehículos– provienen es de este tipo de transporte público. El transporte privado en Colombia es todavía muy limitado, comparado con el transporte privado en Europa; hay muchos menos vehículos por persona, y hay muchas personas que se movilizan todavía en el transporte público. En Colombia ha habido grandes equivocaciones con quienes han hecho almacenes muy grandes de éstos, y los han localizado, como se hace en Europa, en áreas externas de las ciudades”.

Si bien en Medellín, se escucha con frecuencia que este argumento de la “identidad autóctona” de la región urbana es muy típico de Almacenes Éxito y expresión del particular arraigo de esta empresa, podemos afirmar que también expresa una tendencia global. Hace parte de los procesos de estetización, como los que describimos en el capítulo 1. De manera que Almacenes Éxito, aparece como pionero con respecto al modo en que se apropia de las tendencias globales para configurar la nueva condición de globalidad en Medellín y el Valle de Aburrá.

Por último presentaremos cómo la creciente sensibilidad hacia la diferencia cultural y su importancia para la actividad económica, influye en la percepción de las relaciones de trabajo.

8.6.3.3 Humanizar los negocios

Los entrevistados mencionaron exclusivamente los cambios en las relaciones de trabajo a nivel de dirección de las empresas. Entre ellos, se destacan los siguientes puntos:

a) “Los negocios son amistades...”

Los empresarios sostienen que lo más importante para hacer negocios, son las relaciones personales, tanto al interior de las empresas como también con los aliados internacionales. Con respecto a esto se insiste en que al ejecutivo colombiano le falta mucho en materia de educación, y que hay que enseñarle más el aspecto humano. Sin embargo, los empresarios relatan que debido a la grave situación de violencia que ha vivido Medellín y el Valle de Aburrá, han priorizado las relaciones personales. Afirman incluso, que la violencia condujo a fortalecer dichas relaciones. En este sentido, otro entrevistado manifiesta que:

“El internet y todo esto no termina con la importancia de la relación personal. Lo más importante en el mundo de los negocios de hoy, es la relación personal, no hay nada más importante. El gran fracaso de la mayoría de las alianzas que se han intentado, y que no han salido adelante, es porque no logra establecerse un nivel de confianza y de relación interpersonal. Si ese nivel se logra establecer, nada, ni siquiera las bombas ni nada, logra romper las alianzas. Nosotros lo vivimos, y aún en los peores momentos nuestros socios potenciales siempre quisieron estar ahí con nosotros”.

También influye en este aspecto, el hecho de que para superar la imagen que tiene Medellín en el mundo, como una de las ciudades más violentas, se dedique especial atención a los contactos personales con los aliados estratégicos extranjeros para convertirlos en “embajadores de Medellín en el mundo”, tal y como destaca un entrevistado.

Otro punto al que los entrevistados le dieron particular importancia, es la superación de la mirada dicotomizada del mundo.

b) “Con la globalización empiezas a entender que las cosas no son excluyentes, que no son polarizantes”

Los empresarios destacan que un estilo de dirección exitoso, consiste en aceptar y concertar las diferencias en vez de polarizar. En este sentido, un dirigente de empresa de la industria alimentaria afirma:

“Pues, dentro de la empresa la controversia se considera sana. Tenemos que abandonar la idea de que el jefe tiene la razón y sabe más, y promover la capacidad

de diferir y expresar diferentes visiones, de discutir y estar en desacuerdo y volver a construir una visión entre todos que no sea una opinión impuesta”.

Otro entrevistado, explica lo siguiente con respecto a la concertación de la diferencia:

“Hemos tenido que trabajar más con una administración participativa, porque estamos trabajando más a nivel de grupo, a nivel de conjunto a nivel de relaciones interinstitucionales, muy especialmente con las empresas del grupo antioqueño”.

Así, pues, los entrevistados consideran que la particular estructura del grupo empresarial (Sindicato) antioqueño da una gran lección, ya que “sabe manejar las diferencias de opinión constructivamente, y con gran respeto”. De manera que se opina, que sería “malo y muy destructivo” para el grupo empresarial, si todos pensarán lo mismo.

Desde esta perspectiva se considera también que la competencia, que es cada vez mayor en el nuevo contexto de globalización, es positiva.

c) *“Bendita competencia que me haces ser mejor todos los días”*

Desde el punto de vista de los entrevistados, la competencia “no significa cerrar la planta del otro, está en otros factores distintos, por ejemplo en aumentar la calidad”. Por esta razón, uno de ellos opina que la competencia es una bendición, porque empuja a las empresas a buscar nuevos caminos y a ser más innovadores tanto hacia afuera como hacia adentro:

“Nos ha ayudado a ser mejores, nos ha hecho esforzarnos más, nos ha llevado a invertir, nos ha llevado a generar mejor tecnología, a mejorar nuestros empaques, a mejorar nuestra formulación, a meternos en las tendencias modernas del consumidor, a generar programas de lealtad con los clientes, a crecer en los mercados externos, a entender que nuestro mercado no puede ser sólo el mercado colombiano, sino que mínimo tiene que ser mercado regional, extendido y ampliado, que es la única..., que no es un querer sino una necesidad competitiva, que es un factor de supervivencia de estas compañías. Entonces yo creo que ha sido un factor supremamente bueno”.

Otro entrevistado destaca:

“Hoy trabajamos más con argumentos, con *marketing*, todos los días más inclinados hacia el *marketing* que hacia la guerra de precios o hacia la promoción absurda, y yo creo que en ese sentido se ha avanzado bastante en humanizar los negocios”.

Podemos concluir que “humanizar los negocios” para los empresarios entrevistados, significa crear a nivel de la dirección y gerencia de las empresas, una cultura de la divergencia y a la vez de la concertación, donde lo más importante es el argumento. Para que esto sea posible, se necesita primero reconocer que el otro es distinto y que su punto de vista puede y en ocasiones tiene que diferir, pero

que esta diferencia es un recurso y no un obstáculo para generar innovaciones y competir. De manera que también al interior de las empresas, “la diferencia” ya no se percibe como factor de exclusión, sino como *conditio sine qua non* para los procesos de inclusión.

Como último paso para comprender cuáles son los discursos que se imponen en la región urbana de Medellín y el Valle de Aburrá y configuran un nuevo modo de regulación, evaluaremos las posiciones de los empresarios con respecto al conflicto.

8.6.4 Flexibilizar la visión del conflicto

Encontramos dos puntos de vista diferentes frente al conflicto, lo que refleja que existen dos discursos contradictorios con respecto a las políticas a implementar en el proyecto estratégico “Visión Antioquia Siglo XXI”³³.

El primer discurso es autoritario, se basa en la idea expresada por un representante del sector industrial, de la siguiente manera:

“No puede ser un camino de diálogo, de entregar, de entregar y de entregar, y por el otro lado, recibir ataques y ataques y ataques, y siempre estar en una posición de deterioro”.

Aquellos de nuestros entrevistados que sostienen sus afirmaciones en esta lógica, consideran importante lo que declara el mismo entrevistado:

“Construir un Estado fuerte y unas Fuerzas Militares fuertes”, pero declaran que no creen “que la solución sea por una tercera vía paramilitar”.

Insiste en que:

“El problema de los paramilitares es que han llenado un vacío de un Estado débil, y que si el Estado se hace fuerte, y sus Fuerzas Militares se hacen fuertes, no habría necesidad de los paramilitares”.

De manera que los que comparten este punto de vista sostienen:

“Una negociación puede ser desde dos posiciones fuertes, pero no puede ser desde una posición fuerte y otra posición débil”, porque esto sería “una entrega, una capitulación”.

Los empresarios que comparten esta visión creen en la importancia de:

“una ayuda mucho más directa y mucho más decidida del exterior”, pero “sin intervención militar”.

33 No todos los entrevistados quisieron que sus apreciaciones con respecto al conflicto quedaran grabadas. De manera que nuestras estimaciones aquí expuestas, se basan en grabaciones y en las notas tomadas durante las entrevistas. Las citaciones provienen de las grabaciones transcritas, sin embargo ilustran las dos posiciones dominantes que se evidencian en el total de las entrevistas.

No obstante, insisten en que tiene que darse:

“un mensaje muy claro de que si el problema no se resuelve por el sistema del diálogo, podría haber cabida a una posible, eventual, futura intervención militar”³⁴.

El segundo discurso es pluralista, si bien los ejecutivos que argumentaban en torno a esta lógica consideran que hay que fortalecer las instituciones, su matiz es algo diferente, y piensan que las instituciones tienen que fortalecerse:

“(…) para que se haga cumplir la Constitución, respaldada por una gran parte de la sociedad civil”.

Los ejecutivos que comparten esta idea, además manifiestan que lo más preocupante para ellos es el paramilitarismo porque, según un entrevistado:

“(…) está fuera de la reglamentación existente y hace muy difícil el manejo de las instituciones”.

Consideran que el problema de Colombia está principalmente relacionado con el tema de los narcóticos, sin embargo destacan que no creen:

“que los grupos de izquierda estén vinculados directamente a la producción y a la comercialización, no. Yo pues eso lo tengo clarísimo que eso no, no puede ser lógico dentro de unas estructuras como éstas”.

Este entrevistado que consideramos muy representativo dentro del grupo empresarial antioqueño, incluso insiste en que:

“Ellos [la guerrilla], tienen de verdad un proyecto político. Las organizaciones no son perfectas y puede ser que algunos de ellos estén vinculados directamente al narcotráfico, como no podemos garantizar que los empresarios somos todos honestos y correctos”.

Este entrevistado está convencido de que:

“Si analizamos globalmente ese proyecto, son unos proyectos de verdad con contenido político, con interés de tomar el poder. Nosotros somos demócratas, lo

34 Hay que anotar que realizamos nuestras entrevistas entre 1998 y 1999, cuando la dinámica del conflicto aún era algo distinta. La siguiente afirmación de un ejecutivo entrevistado del Sindicato Antioqueño, que representa una de las variantes más radicales de esta primera posición, tiene que entenderse en este contexto: “El paramilitarismo y las Convivir son cooperativas que aglutinan gente sana de una región para protegerse, son el resultado de unas instituciones con dificultades y en decadencia. (...) Afortunadamente a las Convivir ahora se les dio el visto bueno para seguir operando. (...). Son instituciones naturales en una sociedad de esta índole, y creo que estas instituciones han de continuar en la medida que el Ejército y la Policía no se moralicen, es la única opción que tiene Colombia a nivel de las diferentes poblaciones, es organizarse bajo el esquema más ortodoxo posible para poder defenderse de los mismos que están atacando la población civil. (...) Si el Ejército y la Policía no se moralizan, es casi una tercera fuerza que entra a distinguirse en una sociedad como la colombiana”.

único que podemos pedir, es que respetemos esto, dándoles una oportunidad y un espacio político”.

Junto con otros ejecutivos que comparten la misma posición, dicho entrevistado expresó que, sin embargo:

“Hay fuerzas muy grandes al interior del país que quieren que la guerra permanezca: en río revuelto, ganancia de pescadores”.

Consideramos que el discurso pluralista es hegemónico dentro del grupo empresarial (Sindicato) antioqueño, y que es compartido por sus representantes más destacados como lo muestra, por ejemplo, el compromiso con los procesos de paz de Nicanor Restrepo, presidente de la conocida compañía financiera local Suramericana (véase también capítulo 9). El discurso pluralista hace parte de aquellos discursos que apuestan a la reproducción de la condición de *entorno* de la región urbana. No obstante, nos parece importante subrayar que el discurso autoritario persiste, y que de acuerdo con la dinámica del conflicto, puede crear nuevas contradicciones y tensiones que debilitarían las posiciones pluralistas. De manera que las formas de regulación se caracterizan por una gran ambigüedad.

8.6.4.1 Estrategias de cooptación

Llama la atención que en este contexto, el grupo empresarial (Sindicato) antioqueño dé continuidad a políticas cívicas de cooptación, dirigidas a contener la agudización de las contradicciones de clase que ponen en peligro la reproducción del *entorno territorial*, y por consiguiente, los intereses del capital local. De manera que nos encontramos con la aparente paradoja de que el grupo empresarial pretende contener, a través de labores cívicas, los altos costos y conflictos sociales producidos por sus propias políticas neotayloristas y de concentración del capital. Hablamos de una contradicción aparente, porque consideramos que el capital local necesita la condición de *entorno* para su reproducción, y que éste sólo se logra reconstruir por medio de políticas de cooptación.

En las entrevistas, los ejecutivos continúan legitimando estas formas de regulación que caracterizan el desarrollo histórico de la región urbana, con el argumento de que el grupo empresarial (Sindicato) antioqueño tiene un gran sentido de pertenencia y un gran compromiso con la región, y que por esta razón no busca solamente generar utilidades, sino desarrollo. Las siguientes afirmaciones de nuestros entrevistados ilustran este discurso legitimatorio:

“Los empresarios están dispuestos a hacer sacrificios económicos (...) y a crear conciencia sobre los sacrificios que se pueden generar si se quiere lograr un mayor bienestar para los desfavorecidos”.

Otro ejemplo:

“Tenemos que ser muy agresivos socialmente para demostrar (...) que dentro de un capitalismo con connotación social, puede haber la solución a la problemática que estamos viviendo”.

No obstante, las entrevistas con dirigentes del sector cooperativo parecen mostrar que estas afirmaciones también expresan estrategias concretas que pretenden reproducir la condición de *entorno* de la región urbana, como evidencia la siguiente afirmación del dirigente de una cooperativa de trabajo asociado:

[Existe] una tímida conciencia social en la empresa privada, hay un cierto reconocimiento del valor de lo social, del trabajo asociado y de los modelos solidarios. Las empresas del Sindicato Antioqueño vienen con mucha claridad, (...) quieren con nosotros cumplir con una tarea social, incluso cuando el costo está un poco más alto que en el mercado, porque nosotros tenemos ciertas garantías sociales, les explicamos nuestros argumentos y empieza el regateo. Dicen en la negociación: trabajemos juntos y racionalicemos recursos. Esta es una actitud sorprendente. Llevamos 10 años trabajando con el Sindicato Antioqueño [porque hemos] tenido la claridad que quería[mos] trabajar con la empresa privada. Ha disminuido la dependencia de contratos estatales. Con el sector privado es más clara la negociación, más fácil la definición, y se cierra más fácil el negocio, son más flexibles, los pagos son más claros, la interlocución es más fácil”.

Todas estas declaraciones revelan la mencionada ambigüedad que caracteriza los discursos de desarrollo de la élite económica de la región urbana. A continuación, expondremos algunas de las campañas desarrolladas por el grupo empresarial, que señalan cómo se pretenden regular las contradicciones en la región por medio de la cooptación.

En Medellín y el Área Metropolitana, el empresariado ha lanzado desde 1997, varias campañas de contención social, como por ejemplo la campaña “Pórtese bien - Para el cambio con enfoque empresarial”³⁵, la campaña “Entre Todos”, y las campañas anuales de Almacenes Éxito: “Celebrar los valores patrios para generar afectividad hacia las instituciones”. Todas estas campañas, tienen como objetivo promover la convivencia social en la región urbana para, de esta manera, reproducir su carácter de *entorno*. Le dan, por tanto, continuidad al discurso legitimatorio regionalista, patriótico y paternalista con el fin de volver a recrear el antiguo acuerdo de clase.

Bajo el lema “Por su ciudad, por amor propio” la campaña “Pórtese bien”, aspira a promover el trabajo en equipo, la comunicación, la formación, el desarrollo humano, y un mayor respeto hacia el medio ambiente a través de una pedagogía de la solidaridad³⁶. También, la campaña “Entre Todos” –respaldada por la Alcaldía de Medellín–, fomenta la capacitación y formación cultural. Dicha campaña se

35 Esta campaña cuenta con la adhesión de 75 empresas, con un total de 80.000 empleados y 320.000 personas, si se cuentan las familias. En el convenio, aparecen 21 empresas con 24.000 empleados. Los signatarios más importantes de dicho convenio, firmado el 9 de noviembre de 1998, son: Compañía Suramericana de Inversiones, S.A., Su Salud, Enka y la ANDI.

36 En el documento de la campaña, se destacan los siguientes puntos dentro del apartado denominado “Prospectiva”: perfil de los empleados de empresas adherentes. Cartilla de valores. Escuela de padres. Testimonio de empresas con experiencias exitosas. Construir página internet para interactuar con la comunidad. Véase también www.suramericana.co.

dirige principalmente a mujeres cabezas de familia y a jóvenes preadolescentes de sectores subalternos. Ambos grupos se consideran particularmente vulnerables, y a la vez accesibles para las estrategias de cooptación³⁷. Almacenes Éxito por su parte, celebra los valores patrios³⁸ con sus campañas de mercadeo. Estas campañas, según sus responsables, no producen mucho comercialmente, pero generan gran afectividad entre el público hacia las instituciones. En 1998, la campaña “Colombia soy toda tuya”, incluyó la venta de más de 1.000 productos manufacturados por 200 artesanos de diferentes regiones del país. Como todos los proveedores de Almacenes Éxito producen a su vez los artículos para la campaña, se afirma que su cobertura es muy amplia.

El Convenio de Cooperación Institucional entre empresas antioqueñas y la Policía Nacional persigue también la convivencia y seguridad ciudadana a través de la cooptación. Este convenio, firmado el 2 de junio de 1998, por la Compañía Suramericana de Inversiones S.A, Suramericana. —empresa más importante del grupo empresarial (Sindicato) antioqueño³⁹— tiene como objetivo “asegurar un clima de paz, seguridad y convivencia en la interacción social”, y realizar actividades conjuntas que promuevan nuevos valores y principios de convivencia social. La Policía Nacional, convocó a la empresa privada para que ejerciera el liderazgo dentro de la comunidad, y generase mecanismos para mantener el orden público y asegurar la tranquilidad y la convivencia pacífica. Mientras que la Policía Nacional busca concientizar al ciudadano para que adquiriera responsabilidad sobre su ciudad y sea vigilante de su entorno, la Compañía Suramericana de Inversiones S.A. Suramericana quiere hacer uso de lo que considera su derecho para mejorar las condiciones de seguridad, salubridad y orden público que afectan las actividades económicas de la Suramericana y de las empresas que se adhirieron al convenio. Ambos consideran, además, que el contacto permanente de la Policía con segmentos representativos de la sociedad, puede generar modelos de conducta que trascienda y se traduzcan en comportamientos de respeto, colaboración y disciplina.

De esta manera, se pretende vincular al ciudadano común a las tareas de orden público y seguridad por medio de la creación de esquemas de censura colectiva, de señalamiento y de participación en tareas de erradicación de conductas, que desde la élite empresarial, se interpretan como alteración del orden social.

37 Otras metas de la campaña, son la creación de un observatorio de violencia y del trauma, con el objetivo de reordenar la justicia y estimular procesos de resolución de conflictos con otras formas de justicia, más efectiva y rápida. También, desarrollar programas culturales y de deporte para mantener ocupados a jóvenes y niños. La empresa Suramericana de Seguros financia además, cursos de inglés para muchachos de barrios populares.

38 “¡La patria buena, la patria sana, que tiene las manos limpias y la mirada franca. Cómo es de fácil encontrar la patria amada!” fueron las consignas que aparecieron en la prensa local en el año 1997 durante la campaña del mes de julio (Mejía A., 1999:110).

39 Firmantes del convenio: Nicanor Restrepo (de Suramericana) y el general Rosso Serrano (de la Policía Nacional).

No obstante, todas estas políticas expresan la tendencia a la privatización de las tareas de orden público, que se observa también en otras partes del mundo⁴⁰. Esta tendencia se enmarca en el discurso neoliberal, y en cualquier contexto y medio social, promueve actitudes fascistas y prácticas de autojusticia y exclusión, como ha mostrado sobre todo la experiencia norteamericana⁴¹.

Consideramos que estas políticas de regulación de la élite económica de la región, dan continuidad al modo de regulación que históricamente ha configurado la misma. Si bien los contenidos de las políticas han cambiado, ya que la concentración del capital y las tendencias neotayloristas han agudizado las contradicciones sociales, sin embargo, apuntan a reproducir y estabilizar la condición de *entorno* de la región urbana.

8.7 CONCLUSIONES: ¿PODRÁ CONFIGURARSE UN ‘ENTORNO TERRITORIAL INNOVADOR’? CONTINUIDAD CON RUPTURAS

Según un análisis sobre el futuro de las regiones en Colombia, publicado en 1999 por la Revista *Dinero*, Antioquia es el departamento que tiene un desempeño más consistente y favorable en el desarrollo de empresas y en la cohesión social de sus habitantes. El análisis concluye que, si a esto además se le agrega “visión de futuro, planeación y capacidad de ejecución”, el resultado sería “un desempeño estelar” para la construcción de “una región justa, segura y competitiva”⁴². En este subcapítulo queremos enmarcar dicha afirmación, algo eufórica, dentro de una evaluación de las formas de regulación, que se han expuesto en todo este capítulo. Discutiremos hasta qué punto se puede hablar de que en Medellín y el Valle de Aburrá, se constituye un nuevo modo de regulación que configurará un *entorno territorial* de innovación social, de justicia, equidad y sostenibilidad.

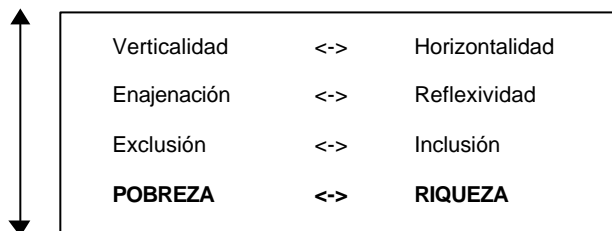
Para lograr este objetivo, debatiremos sobre las formas locales de regulación en clave de continuidad y ruptura, simultaneidad y ambigüedad, siguiendo el esquema de conceptos bipolares presentados en la tabla No.32:

40 Este convenio hace parte de una campaña más amplia de reforma de la Policía, y se enmarca dentro de un paradigma global de “Humanización de la policía”. En muchas ciudades europeas, se pretende lo mismo a partir de la integración de miembros de las minorías étnicas y comunidades de inmigrantes en la Policía, y también con el uso de una imagen más joven (por ej. montar en bicicleta), y popular del policía. En los Estados Unidos el último Alcalde de Nueva York; Rudy Giuliani, integró este paradigma en su famosa campaña *Zero Tolerance*, –que tuvo amplia acogida en ciudades europeas y de otros continentes– y que se basa en una estrategia de garrote y zanahoria, puesto que combina la represión en el espacio público con el trabajo social de la Policía.

41 A pesar de que las prácticas de autojusticia se han incrementado, y se observa un auge de agrupaciones como el KuKlux-Clan, en los Estados Unidos aún no se restringió el porte y uso de armas.

42 Retomado de el periódico *El Colombiano* del 18 de septiembre de 1999, Velázquez F., M. “El futuro regional y la clase dirigente”, sección Opinión.

Tabla 32
RESTRUCTURACIÓN/FLEXIBILIZACIÓN



Verticalidad	<->	Horizontalidad
Enajenación	<->	Reflexividad
Exclusión	<->	Inclusión
POBREZA	<->	RIQUEZA

Partimos de la hipótesis de que la región urbana de Medellín y el Valle de Aburrá, se configuró como un *entorno* y que ésta particularidad posibilitó –como lo parece confirmar el estudio de Walton– un desarrollo comparativamente más democrático, por lo menos hasta la década de 1960. Argumentamos que en los años noventa, la élite económica pretende darle continuidad a las principales estrategias que han estructurado el *entorno territorial*: cooperación, cooptación y regionalismo como discurso legitimatorio y cohesivo. Sin embargo, en el nuevo contexto de globalización se profundiza el antagonismo de las políticas regulativas que configuraron el '*entorno territorial*', y que consiste en la articulación de la lógica de acumulación y la lógica distributiva y social. Por esta razón, la reproducción y estabilización de las características del '*entorno*' en la región urbana requieren ajustes y rupturas, para que ésta se adapte y apropie de las nuevas tendencias globales. Las rupturas más importantes, se estructuran de acuerdo a los siguientes conceptos bipolares:

1. *Verticalidad versus horizontalidad*

El análisis de las visiones y políticas de regulación del grupo empresarial antioqueño, ha mostrado que se combinan estrategias opuestas de restructuración y flexibilización, que hacen parte de los dos discursos antagónicos.

Por un lado, y como expusimos en la sección segunda de este trabajo, se inició un acelerado proceso de concentración del capital, y de verticalización y precarización flexible de las relaciones de trabajo, es decir, estrategias de regulación neotaylorista. Estos procesos, en conjunto con las políticas de restructuración del Sindicato Antioqueño, hacen parte del discurso neoliberal. Por otro lado, sin embargo, se impulsan procesos de horizontalización, es decir, estrategias de regulación participativa que los teóricos llaman estrategias de "regulación kalmarista"⁴³. Estos últimos, hacen parte de un discurso pluralista y humanista.

43 Por "Kalmarismo", se entiende la estrategia de incrementar la productividad y competitividad por medio de nuevas formas de integración horizontal y participativa de la fuerza de trabajo, así como de aumento en la calidad de los procesos de producción y del producto (Krebs, 1996:27). Esta estrategia, se aplicó por primera vez en la década de 1970 en la industria automotriz de Kalmar, Suecia, donde tuvo gran éxito.

Ambas tendencias, la verticalización y la horizontalización, se manifiestan tanto en las relaciones entre las empresas líderes y las pequeñas empresas, como en el interior de las mismas, aunque no de manera uniforme. De acuerdo con el argumento desarrollado en el capítulo 1 de nuestro marco teórico, conjeturamos que los procesos de horizontalización reflejan tendencias de modernización reflexiva en la región urbana. Es por esta razón, que dichos procesos nos interesan de manera particular. Asimismo, hemos mostrado que se desarrollan de manera relativamente independiente y a nivel de dos escalas jerárquicas diferentes:

1. Al interior y entre las grandes empresas líderes del grupo (Sindicato) antioqueño, debido a lo que denominamos la flexibilización de la “cultura empresarial”. En esta escala, se perfilan relaciones de gestión participativa y una nueva cultura de “disenso concertado” que propician innovaciones. No obstante, estos procesos parecen limitarse al ámbito de la dirección y gestión de las empresas líderes.
2. En el interior de algunas de las micro y famiempresas y colectivos de trabajo asociado, creadas en el contexto de la desintegración vertical, y debido a las características de *entorno* de la región urbana. En esta escala que se constituyó independientemente de la influencia directa de las grandes empresas líderes, también se desarrollan estructuras organizacionales y de gestión participativa basadas en procesos permanentes de capacitación, profesionalización y tecnificación, que a su vez propician innovaciones aunque a un nivel más primario (véase capítulo 7, punto 7.4). Estas tendencias, podrían ser la base de un macroproyecto de economía solidaria, que representaría una apuesta alternativa al modelo neoliberal, tal y como lo imagina por ejemplo nuestro entrevistado de la cooperativa multiactiva “La Esperanza”. Dicha visión, se basa en la articulación de todas las experiencias aisladas de la economía popular, formales e informales –pequeñas y famiempresas, cooperativas y colectivos de trabajo asociado– y la imposición a más largo plazo de procesos de redistribución de riqueza y rentabilidad, tanto social, como económica. Consideramos que dentro de un macroproyecto de economía solidaria, tendría que canalizarse también de manera sistemática, la potencialidad que tienen las remesas de los emigrantes internacionales para el desarrollo local⁴⁴.

Hasta el momento, las dos escalas jerárquicas se articulan todavía a través de redes verticales y asimétricas. Las controlan las grandes empresas líderes y se caracterizan por tensiones y conflictos, características de una crisis hegemónica.

Ahora bien, tanto estudios teóricos como empíricos, sostienen que desde una perspectiva microeconómica, la reconfiguración a nivel mundial de la mayoría de las regiones se realiza por medio de una combinación de estrategias neotayloristas y kalmaristas, siendo una de las dos, la predominante⁴⁵. La primacía no

44 Véase capítulo 1, pie de página 6.

45 Para un debate teórico véase por ej. (Bruch y Krebs, 1996). Para un estudio de casos (Schneeberger, 2000). Schneeberger, muestra en su estudio comparativo sobre la transición del fordismo al posfordismo, en dos regiones de Suiza, cómo la flexibilización de las relacio-

sólo depende de las visiones y decisiones de los empresarios, sino de las características de *entorno* de una región urbana, es decir, de la dinámica local de las alianzas y redes sociales, y del grado y las experiencias de organización, participación y presión política de las clases subalternas. Si bien en Medellín y el Valle de Aburrá, predomina el modelo neotaylorista, las sinergias generadas por los procesos de horizontalización a nivel de las dos escalas mencionadas, podrían contribuir a cambiar las actuales hegemonías y configurar un *entorno innovador* basado en el mencionado macroproyecto económico solidario.

2. Enajenación versus reflexividad

Si bien las tendencias a la verticalización incrementan y profundizan los niveles de explotación, y por consiguiente, de enajenación en la región, simultáneamente, los procesos de horizontalización conducen a la acumulación de capital simbólico⁴⁶. En la tabla 33 ilustramos lo que entendemos por capital simbólico a nivel de las empresas.

El capital simbólico acumulado se transforma en capital social, y por último en capital económico, de manera que, según nuestra hipótesis, crece el potencial reflexivo de la región⁴⁷. Los procesos descritos de reflexividad, tanto cognitiva como estética, que se dan dentro de las empresas, promueven la concertación entre el sector privado y público y los otros sectores sociales, y asimismo, incita la reconfiguración del potencial del *entorno territorial*.

(Continuación Nota 45)

nes de trabajo en el caso de la hotelería y la gastronomía se basa en la combinación de relaciones verticales de tipo neotayloristas con otras horizontales del tipo participativo. Asimismo, muestra la variedad que existe entre las empresas de una misma región y de otras regiones. En el caso de Suiza, las categorías principales que determinan la dinámica de inclusión y exclusión en los procesos laborales, así como la segmentación de los mercados de trabajo, son la edad y el sexo –al igual que en Medellín–, pero también la nacionalidad (inmigrante extranjero-nativo). La flexibilización en Suiza, condujo a la jerarquización de los inmigrantes extranjeros, porque el tipo de permiso de estadía que se le otorga a una persona es un criterio adicional para la segmentación de los mercados de trabajo (solicitante de asilo, transeúnte, residente, etc.). Esta combinación de procesos de verticalización y horizontalización, polariza también la jerarquía salarial en un país como Suiza (véase también capítulo 1, pie de página 3).

46 Nos apoyamos en el concepto del antropólogo y sociólogo francés Pierre Bourdieu. Para Bourdieu, el capital simbólico consiste en el prestigio, honor, reconocimiento, reputación, fama, que una persona adquiere por su educación y su *habitus*, y que son representados a través de símbolos que marcan su distinción y a la vez pertenencia a un determinado sector social, y que se convierten en una especie de crédito o garantía personal (Bourdieu, 1979:335-378). Bourdieu, afirma que el capital simbólico se transforma en capital social y económico (Bourdieu, 1985:11). No queremos profundizar más en la teoría de los diferentes tipos de capital desarrollada por Bourdieu. El concepto de “capital simbólico” nos parece útil para representar los procesos de distinción simbólica y adquisición de prestigio de empresarios y empresas.

47 Con respecto al concepto de reflexividad, véase el capítulo 1 de este trabajo.

Tabla 33
CAPITAL SIMBÓLICO. NIVEL EMPRESA

Factor cultural: ámbito individual Formación, capacitación	Factor cultural: ámbito colectivo Innovación y mercadeo
<ul style="list-style-type: none"> • Profesionalización • Capacitación permanente • Conocimiento de idiomas • Flexibilidad cultural • Sensibilidad hacia la diferencia • Convenios inter-institucionales entre empresas y universidades locales e internacionales • Formación a través de la internet 	<ul style="list-style-type: none"> • Imagen • Marcas propias • Identidad corporativa • Calidad • Estética -> rescatar lo autóctono, reconocer los valores culturales
<ul style="list-style-type: none"> • Nuevos productos, variedad • Innovaciones • Diseño y mercadeo (argumento en vez de guerra de los precios) 	<ul style="list-style-type: none"> • Responder a demandas especializadas • Aprender de la experiencia de otros -> intercambios culturales • Diferenciarse y representarse • Cambiar la mentalidad -> superar el provincianismo
<ul style="list-style-type: none"> • Intercambios culturales • Acceso a tecnologías informacionales 	<ul style="list-style-type: none"> • En el mercado internacional, responder a sub-mercados con consumidores parecidos a los del país y locales -> diásporas latinas • Hacer que el inversionista extranjero adquiera un sentido de pertinencia con la empresa local -> identificación, responsabilidad compartida • Buscar contactos frente-a-frente, personalizar las relaciones comerciales y representarse desde la diferencia • Reconstruir sentidos de pertenencia

No obstante, el mencionado antagonismo del *entorno territorial*, presente en la simultaneidad de políticas que incrementan la reflexividad, y en otras que amplían la explotación y enajenación, se agudiza. Nos preguntamos entonces, si las nuevas formas políticas de cooptación fortalecen a los actores sociales que buscan promover y proyectar el potencial reflexivo de la región. No obstante, las formas de regulación que reflejan la dimensión reflexiva, aún no son hegemónicas.

3. Exclusión versus inclusión

Se percibe la continuidad de una característica local, descrita por Walton en la década de 1960: la división entre el sector público y el sector privado. Ella representa una gran debilidad para la reproducción de la condición de *entorno* de la región urbana.

En este sentido, los ejecutivos entrevistados afirman, que si bien, son conscientes de que “necesitamos trabajar ayudándonos”, como sector privado se encuentran “en un bando diferente al sector público”. Según ellos, esto se debe a la mala imagen de “la clase política”, a la que consideran corrupta. Asimismo sigue teniendo validez, lo que Walton ya había destacado en los sesenta, que la remuneración en el sector público, es substancialmente inferior a la del sector privado. Nuestros entrevistados afirman, que hoy equivale sólo al “25% de lo que se puede obtener en el sector privado”. Por esta razón, los ejecutivos destacan que el sector público tiene poco atractivo, un menor grado de profesionalidad, y por ello, sigue nutriéndose principalmente de la experiencia del sector privado.

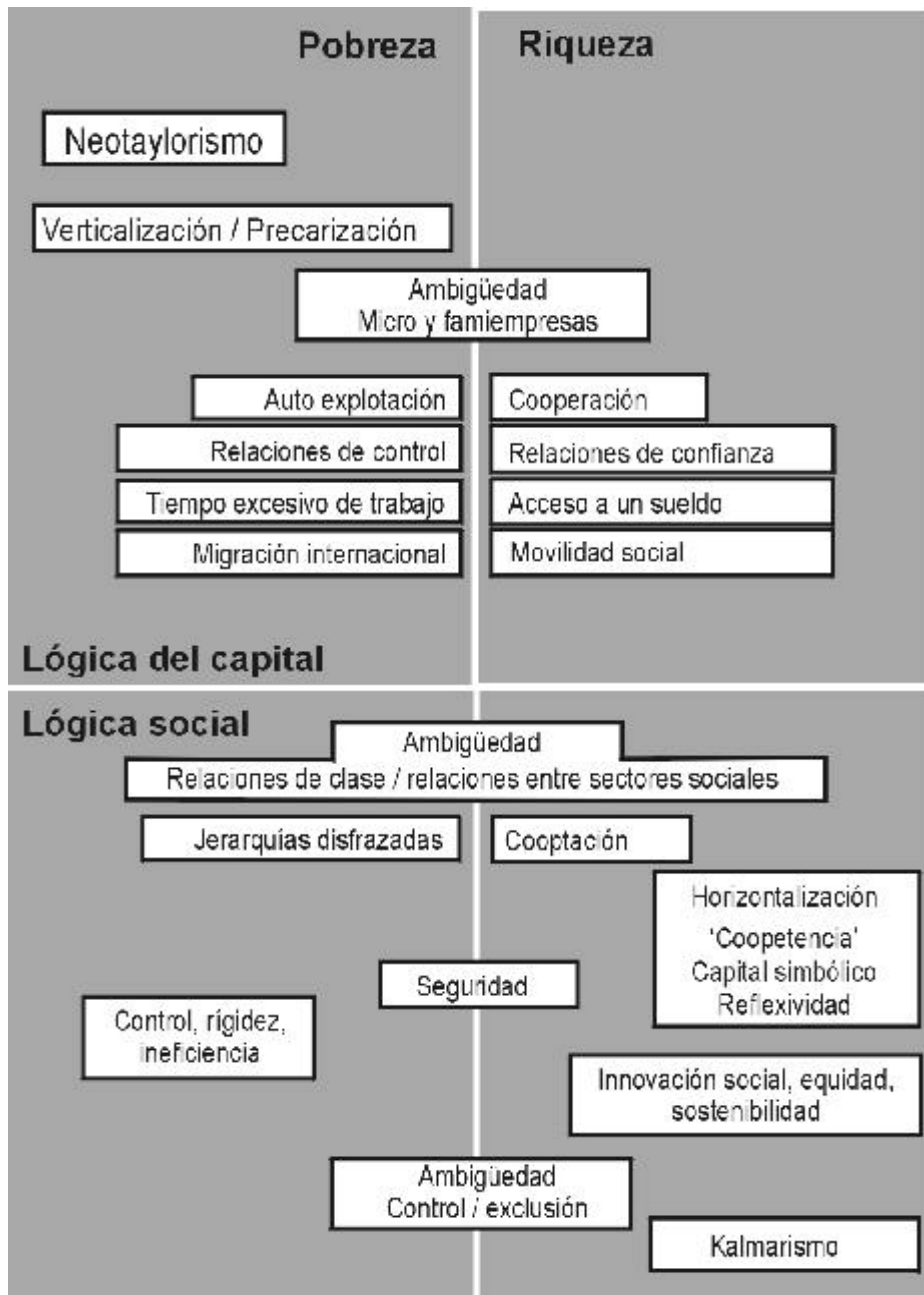
Últimamente, han surgido ecos que consideran que “la clase empresarial más representativa de la región”, en conjunto con la universidad, deberían conformar comités permanentes para asesorar y orientar a la administración pública, y de esta manera, lograr una mayor integración de los diferentes poderes sociales. Asimismo, se destaca que la responsabilidad fundamental para el futuro de la región urbana está en manos del sector público, es decir la denominada clase política⁴⁸.

Consideramos que dependerá del sector público y de los demás actores sociales no económicos de la región urbana, si se vuelven hegemónicas las formas de regulación excluyentes y neoliberales, o bien las formas de regulación incluyentes que hacen parte del discurso pluralista-democrático. De resultar la primera opción, el *entorno territorial* se desestructuraría por completo, lo que perjudicaría por último los intereses del capital local. La opción segunda estabilizaría la condición de *entorno* de la región urbana, y con ello también las características que garantizan los intereses del capital local. De esta manera, se forjarían condiciones que permitirían superar paulatinamente las debilidades que presenta el *entorno territorial* y que impiden la generación de riqueza y la configuración de una localidad globalizada, con características de equidad social y sostenibilidad. Al-

48 Véase el periódico *El Colombiano* del 18 de septiembre de 1999, Velázquez F., M. “El futuro regional y la clase dirigente”, sección Opinión.

gunas de estas debilidades son el chovinismo regional y el provincianismo, puesto que como mostró el caso de la *Terza Italia*, que presentamos en el pie de página 10 de este capítulo, son caldo de cultivo de los procesos de derechización. Sólo un internacionalismo radical e innovador, contrarestaría todas estas tendencias.

Esta afirmación, nos conduce a la pregunta: ¿cuál es el papel que juegan los actores sociales no económicos en la estructuración y la erosión de la condición de *entorno* de la región urbana y la configuración de la nueva condición de globalidad? Este será el tema del siguiente capítulo.



Capítulo 9

CONSTRUIR CAPITAL SOCIAL PARA CONFIGURAR UN ENTORNO INNOVADOR EN CONDICIONES DE DEBILIDAD POLÍTICO-INSTITUCIONAL¹

Avanzando en lo propuesto por diferentes autores², nos adentraremos en el presente capítulo en la comprensión de esta cartografía socioespacial en términos de los escenarios y redes de trabajo colectivo, que dan sentido y forma con sus proyectos e iniciativas al territorio, buscando por último, interrogar la coherencia entre el proyecto deseado de desarrollo territorial y las prácticas sociales (económicas y políticas) e institucionales realmente existentes que lo concretan.

9.1 Evolución y tipos de organizaciones sociales en Medellín y el Área Metropolitana del Valle de Aburrá

Aunque la ciudad de Medellín y el Área Metropolitana han sido bastante estudiadas, es poca la información sistematizada y cuantificable sobre organizaciones sociales. Ninguna administración municipal, en especial las dependencias correspondientes a planeación, desarrollo social y comunitario, posee un seguimiento histórico con indicadores cuantificativos al número, localización, objetivos y características demográficas de las organizaciones sociales y comunitarias en sus respectivos territorios.

A través del tiempo, hasta nuestra época (año 2000), sólo se encuentran algunos estudios e informes parciales, referidos, en términos temporales, a los propios *períodos* político-administrativos en los cuales fueron realizados. (Esto vale para el caso de Medellín e Itagüí³), los demás municipios del Área Metropolitana no llevan un registro actualizado (bases de datos) de las organizaciones sociales

- 1 Este capítulo se ha elaborado con base en el análisis de las entrevistas realizadas, el seguimiento de prensa, y muy especialmente la sistematización de los principales escenarios y redes de trabajo empresa privada-Estado-organizaciones sociales, la cual anexamos (ver anexos Nos. 5 y 6) al final de este capítulo.
- 2 Alburquerque (1996), Alegría y Carrillo (1997), Bramanti (1998), Garofoli, Gioacchino, Helmsing (1998), Hiernaux (1995), Ravella y Rosenfeld (1998).
- 3 En Medellín, la División Social de la Secretaría de Desarrollo Social, publicó en 1994, un directorio de organizaciones comunitarias que aporta valiosa información sobre la organización social por comunas de la ciudad. Sin embargo, la base datos que sirvió para la publicación de este directorio, no se continuó actualizando, tanto en material impreso como digital. Por su parte, en Itagüí, en 1999, la Secretaría de Desarrollo Social realizó un censo y una encuesta de organizaciones por comunas (a través de la Corporación Convivamos y el Instituto Popular de Capacitación), para observar su perfil organizativo y localización espacial, que bien puede servir para constituir la base inicial para un sistema de información territorial sociorganizativa.

con las cuales interactúan. Esta situación se refleja a su vez en la entidad administrativa del Área Metropolitana, donde no es posible encontrar información suficiente y sistematizada al respecto.

Lo que más preocupa es que, cuando se revisan los planes y programas de acción de estas entidades, así como cuando se entrevista a los funcionarios y responsables de éstas, no existe ninguna iniciativa o actividad concreta frente a este hecho. Esta situación de por sí ya resulta interesante para el tema de nuestra investigación, en la medida que nos permite inferir la ausencia de una visión amplia y estratégica de lo social en las élites políticas y la dirigencia regional, que no se limite a concebir lo social como la atención de aquellos campos básicos para la reproducción biofísica y laboral de la población (salud, vivienda, nutrición, educación y empleo), sino como campo de interacción de los diferentes grupos y organizaciones (sociales, económicas y culturales) que conforman y dan sentido al territorio, en cuanto materialización físicoespacial de la sociedad. De allí, que la gestión socioterritorial sea algo todavía sin planeación ni sentido político-administrativo, y que cada administración municipal al inicio de cada período de gobierno, deba estar continuamente reinventando. No existe generación de información inteligente, ni la configuración de sistemas expertos al interior, por lo que las administraciones municipales, más que crear, destruyen valor social al respecto.

Por otra parte, entidades no gubernamentales como Codesarrollo, vienen trabajando un directorio sobre organizaciones sociales en el Valle de Aburrá, que nos permite complementar la información obtenida en las entidades estatales.

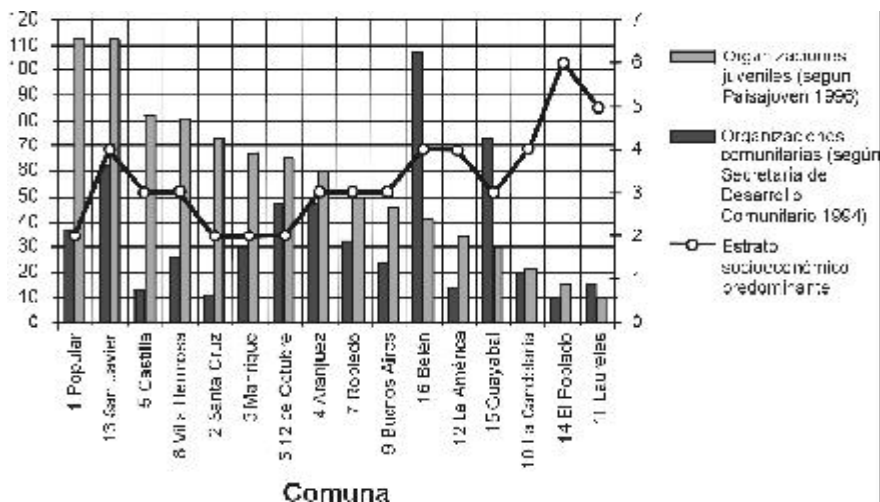
Como puede observarse, las ONG con mayor presencia durante ocho años de la década de 1990, corresponden en su orden a las de capacitación e investigación, desarrollo económico y social, seguidas por la de asistencia y bienestar Social. Ello nos indica que, gran parte de las Organizaciones No Gubernamentales de la ciudad se han volcado, a diferencia de años anteriores, hacia actividades ligadas al desarrollo socioeconómico, relegando a un tercer lugar el predominio tradicional de las organizaciones sociales orientadas a la beneficencia.

Esto es, a su vez, indicador de una mayor profesionalización del trabajo e intervención social, resultado del efecto combinado del acumulado en las décadas de 1970 y 1980, del incremento de los programas universitarios en ciencias sociales, y el desmonte de ciertas tareas sociales del Estado a través del "ajuste estructural" y la descentralización político-administrativa que ocurre entre mediados de las décadas de 1980 y 1990. Hecho que coincide a su vez en la ciudad, con la emergencia y protagonismo político-social de unas nuevas capas medias técnicas y profesionales, que desde las ONG, algunos gremios económicos (comercio y construcción principalmente) y las universidades públicas, en lo fundamental, irrumpen con nuevos temas y agendas públicas para la ciudad, ligadas la mayor parte de ellas al discurso global sobre las ciudades, tal como se refleja en la filosofía y programa ejecutivo de iniciativas como el Plan Estratégico para Medellín y el Área Metropolitana, los planes de desarrollo local y las redes locales de ciencia y tecnología.

Tabla 34
TIPOS BÁSICOS DE ORGANIZACIÓN SOCIAL ENCONTRADA EN MEDELLÍN

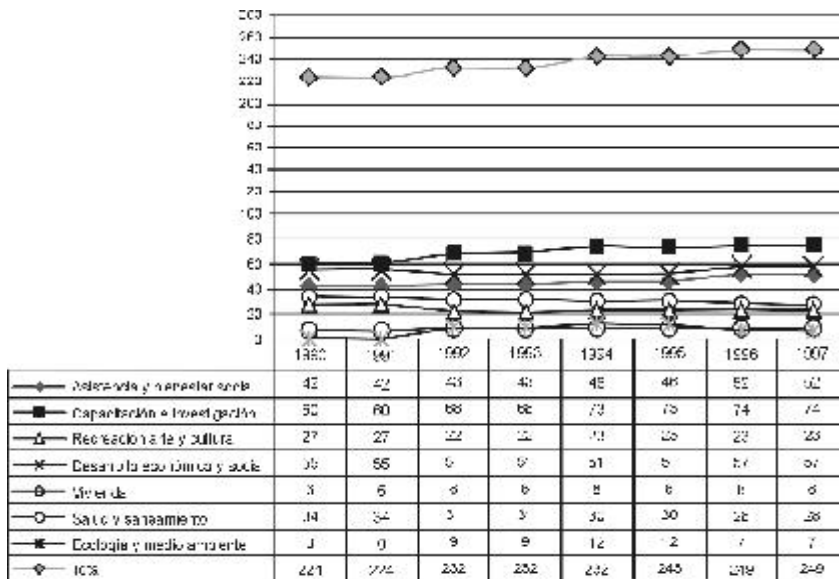
Comuna	Sector	Estrato socioeconómico predominante	Organizaciones comunitarias (según Secretaría de Desarrollo Comunitario 1994)	Organizaciones juveniles (según Paisajoven 1996)	Participación de la organización juvenil con respecto a la organización comunitaria
1	Popular	2	113	37	0.33
13	San Javier	4	112	62	0.55
5	Castilla	3	82	13	0.13
8	Villa Hermosa	3	81	26	0.32
2	Santa Cruz	2	73	11	0.15
3	Manrique	2	66	30	0.45
6	12 de Octubre	2	65	47	0.72
4	Aranjuez	3	60	47	0.78
7	Robledo	3	49	32	0.65
9	Buenos Aires	3	46	23	0.5
16	Belén	4	42	107	2.55
12	La América	4	34	14	0.41
15	Guayabal	3	30	73	2.43
10	La Candelaria	4	21	20	0.95
14	El Poblado	6	15	10	0.66
11	Laureles	5	10	15	1.5
Total		3.12 (Estrato promedio)	899	567	0.63

Gráfico 20
 TABLA COMPARATIVA NÚMERO DE ORGANIZACIONES COMUNITARIAS Y JUVENILES
 SEGÚN ESTRATO SOCIOECONÓMICO EN MEDELLÍN
 (Área urbana)



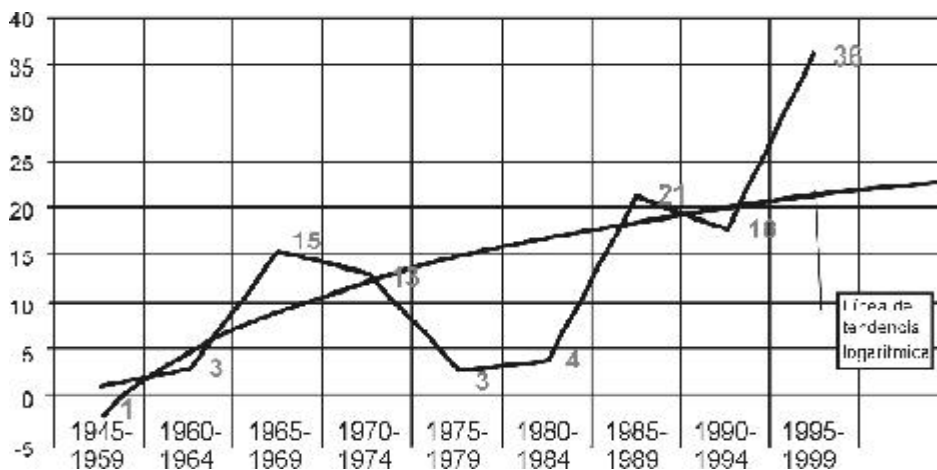
Elaborado con base en la información del Directorio 1994 de Organizaciones Comunitarias de la Secretaría de Desarrollo Comunitario de Medellín, y el Directorio de Organizaciones Juveniles de Paisajoven-GTZ, 1996.

Gráfico 21
 VARIACIÓN NÚMERO DE ONG EN EL ÁREA METROPOLITANA



Elaborado con datos del Directorio de ONG de Antioquia, Codesarrollo, 1999.

Gráfico 22
DINÁMICA CREACIÓN DE ORGANIZACIONES SOCIALES ENTRE 1945 Y 1999 EN ITAGÜÍ



Fuente: Encuesta a organizaciones sociales y comunitarias en Itagüí 1999. IPC y Convivamos

La dinámica de creación de las organizaciones sociales en Itagüí coincide con tres grandes periodos políticos y económicos del país:

- En primer lugar, entre 1959 y 1969, período en el cual el Estado a nivel nacional promueve masivamente la creación de las Juntas de Acción Comunal y la Asociación Nacional de Usuarios Campesinos (ANUC), dentro de una estrategia combinada de modernización económica y de contención, vía cooptación, de las potenciales fuentes de protesta social, apoyándose en la organización comunitaria para construir la ciudad y hacer más controlable, en términos políticos y sociales, la transición campo-ciudad promovida por la misión del Banco Mundial a Colombia y dirigida por Lauchin Curie en 1949.
- Un segundo período, entre 1983 y 1987, que coincide con una gran oleada de movimientos cívicos en el país y de los cuales Itagüí fue escenario de primer orden (Urán, 1999; López de Mesa, 1991); movimientos que marcarían el antecedente político inmediato para la elección popular de alcaldes y las reformas de descentralización político-administrativa. Este período, en particular para Itagüí y el Área Metropolitana, surge inmediatamente ante los primeros embates de la crisis industrial antioqueña, la cual generó una gran oleada de desempleo en este tipo de municipios industriales y sirvió de contexto para la creación de las primeras grandes ONG de capacitación para el empleo, (tipo Actuar Famiempresas y Microempresas de Antioquia).
- El tercer período de auge, emerge en plena euforia posconstitucional y su promoción a fondo de la participación ciudadana, pero también en el contexto

de una radical política de reducción del gasto fiscal en lo social y de la transferencia de estas responsabilidades a los municipios, en medio de una gran oleada de privatizaciones que dejó por fuera del Estado a un gran número de técnicos y profesionales, muchos de los cuales optaron por la creación de microempresas familiares o asociativas, caso particularmente evidente, en el sector de la salud.

9.2 La participación de la organización sindical

La información sobre el comportamiento de los sindicatos de trabajadores en el ámbito regional, es bastante fragmentaria y dispersa. No existen datos completamente confiables sobre la evolución de las tasas de sindicalización, ni un registro sistemático sobre la interacción económica y política de los mismos. La información que alcanzamos a obtener, es fruto de entrevistas a investigadores y del banco de datos de la Escuela Nacional Sindical. Esta falta de información se debe a dos razones principalmente: a que los propios sindicatos no llevan un registro actualizado y fidedigno de sus tasas de integrantes, debido a problemas de administración interna, y a que los sindicatos procuran mantener un velo sobre la información, en tanto factor estratégico en las negociaciones con las empresas y con el Estado. Por ello, la información estadística que se obtiene presenta altos márgenes de error y debe ser utilizada con suma precaución para no derivar de ella conclusiones contundentes.

Otra fuente de información, la obtenemos de manera indirecta al analizar la composición por actores que integran los principales escenarios y redes de trabajo y acción colectiva en la ciudad. Desde esta fuente indirecta, nos hemos encontrado con la casi total ausencia de los trabajadores sindicalizados de estos escenarios, a no ser por su participación indirecta a través de una ONG como la Escuela Nacional Sindical (la cual les presta servicios de asesoría y capacitación), por su débil participación en los comités sectoriales que tiene el SENA (en los cuales la discusión es más a nivel macro nacional que a nivel meso regional), o por su participación en una iniciativa de carácter nacional, con una fuerte expresión regional, como ha sido la Asamblea Permanente por la Paz.

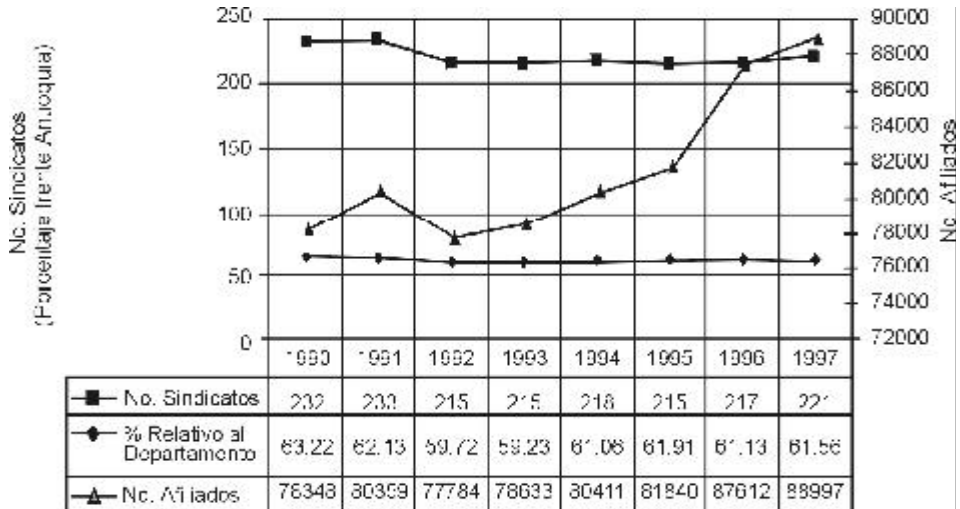
Por otro lado, de acuerdo con los datos obtenidos, se observa una pequeña reducción en el número de sindicatos en Medellín en el período de 1990 a 1997, notándose, sin embargo, un significativo incremento en el número de afiliados, permaneciendo la relación entre afiliados de Medellín con respecto al resto del departamento de Antioquia, relativamente constante.

Estos datos nos sugieren varias cosas:

Primero, que la no participación de los sindicatos en los escenarios de construcción de políticas públicas para la ciudad y el Área Metropolitana, no se debe a una dramática reducción de los mismos, tanto en términos de organizaciones como de afiliados.

Segundo, que la actuación de éstos sigue orientada en lo fundamental hacia escenarios y políticas del orden nacional.

Gráfico 23
EVOLUCIÓN SINDICALISMO EN MEDELLÍN



Elaborado con datos de la Escuela Nacional Sindical, 2000.

Tercero, que la capacidad técnico-política de los dirigentes sindicalistas en la región, para asumir las negociaciones sobre el modelo de desarrollo territorial para la región, es bastante limitada.

Si a lo anterior le agregamos que la lógica de desconcentración y subcontratación productiva, tiende fuertemente a impedir la organización autónoma de los trabajadores y trabajadoras, tenemos como resultado una débil implicación de los sindicatos y sus organizaciones políticas.

9.3 La creación de redes entre trabajo y acción colectiva y cadenas productivas en el Área Metropolitana

Para acercarnos a la comprensión de la interacción entre redes de trabajo y acción colectiva, con las principales redes y cadenas productivas en el Área Metropolitana, seleccionamos una muestra de los principales escenarios y redes de trabajo que han tenido lugar en la ciudad. En el análisis de estos escenarios se destaca el que los temas de pro y contra de su articulación práctica, acuerdos y conflictos, se relacionan en alto grado con la configuración y desarrollo territorial de la ciudad, en cuanto complejo socioespacial temporal en el que se yuxtaponen, interpenetran y transforman las escalas de lo barrial-local, lo comunal-municipal, lo municipal-metropolitano y lo metropolitano-regional.

Se destacan también porque, excepto algunas redes de trabajo, ligadas a Proantioquia, Microempresas de Antioquia y Actuar Famiempresas, existentes desde principios de 1980, la mayoría de ellas se constituye y dinamiza en la

década de 1990, destacándose en este hecho el decisivo impulso de la Consejería Presidencial para Medellín y el Área Metropolitana, en la constitución de puentes y canales de comunicación entre las organizaciones de los sectores económico, político-administrativo y social de la ciudad. De allí, que no es gratuito en la ciudad, que las organizaciones sociales empiecen a preocuparse por el tema del empleo y el desarrollo económico más allá de las meras reivindicaciones al Estado y los empresarios, lo mismo que los empresarios empiecen a introducir en sus agendas, el tema de lo social como algo que trasciende la mera acción caritativa y benefactora, sino como algo que constituye parte esencial de las posibilidades del desarrollo económico y empresarial a nivel regional. Sin embargo, el éxito o fracaso de estas iniciativas depende en gran medida del compromiso de las élites económicas de la región, lo que les estaría implicando una transformación profunda en cuanto pasar de concepciones rentísticas de la propiedad, el cortoplacismo en la inversión y la aversión al riesgo para poder apuntalar con mayores recursos procesos de investigación y desarrollo.

A su vez, si bien la estructura interna de las administraciones municipales no se reestructuró de manera fuerte con la intervención de la Consejería Presidencial, sí posibilitó la apertura de espacios y canales de comunicación con las organizaciones sociales y ciudadanas dando pie a un redimensionamiento de lo estatal y lo público por parte de aquellas organizaciones sociales populares situadas históricamente en una lógica contraestatal.

De allí que lo fundamental de una intervención político-estatal de gran envergadura, como fue la de la Consejería Presidencial para Medellín, a partir de sus seminarios de Alternativas de Futuro, su impulso institucional decidido a las mesas de trabajo ciudadano y a la creación de una entidad mixta como la Corporación Paisajoven (donde se asocian Estado, empresarios y sector social), ha sido la generación de un clima de reconocimiento entre distintos actores poco vinculados y enlazados entre sí, dada la fractura histórica en la constitución del tejido social en la ciudad. Este clima de reconocimiento del otro y sus expectativas, se profundizará un poco más en el proceso mediante el cual se discutirán colectivamente, por primera vez en la ciudad, las diversas estrategias imaginadas por los diferentes actores colectivos que la integran, en un proceso de reconocimiento y participación como ha sido el Plan Estratégico.

El proceso iniciado por la Consejería Presidencial marca un hito con la formulación del Plan Estratégico 2015 de Medellín y el Área Metropolitana, en tanto permite la generación de confianza social y amplía los vínculos sociales y las redes de trabajo de las mayorías de actores allí implicados. Vale anotar que la relativa facilidad con la cual la Consejería Presidencial para Medellín convoca los diferentes actores sociales y económicos radica, por un lado, en una ansiedad colectiva por buscarle alternativas a los altos niveles de violencia urbana por parte del narcotráfico, grupos milicianos y bandas delictivas pero, por otro lado, en un trabajo silencioso que múltiples organizaciones sociales y comunitarias, venían realizando en la ciudad a nivel de la promoción y construcción de organizaciones orientadas a la autogestión, tanto política como económica, trabajo que recibirá un fuerte cambio estratégico en cuanto a la apertura y búsqueda de proyectos más amplios de

ciudad, siendo impulsado a ello por la oleada de violencia interna y la crisis ideológica mundial luego de la *Perestroika* y el derrumbe del mundo socialista.

No es casual entonces, que muchas de las organizaciones sociales que hoy integran estas redes de trabajo y escenarios de construcción de ciudad, hicieran parte de los denominados “movimientos cívicos” o “movimiento popular”, tanto en la década de 1970 como en 1980. Tal es el caso de la Cooperativa La Esperanza, gestora del Centro de Integración Comunitaria y del Circuito Económico y Social del barrio La Esperanza; Fundación para la Educación Prodesarrollo e Integración Popular - FEPI, que ha venido trabajando desde inicios de los años 1980 en proyectos educativos y productivos; el Instituto Popular de Capacitación –IPC– y la Corporación Región, quienes vienen interactuando en la ciudad desde mediados de 1980, inicialmente con un enfoque orientado hacia la educación popular, que luego se ha ido transformando en educación, comunicación e investigación, en campos cada vez más amplios e interdisciplinarios, que los ha llevado a jugar un rol importante, tanto en el Plan Estratégico de Medellín y el Área Metropolitana como en los procesos de planeación y gestión local del desarrollo, conocidos como Planes Locales o Zonales de Desarrollo.

9.4 Configuración de capital social y riqueza territorial intraurbana desde los planes de desarrollo local

Estos planes de desarrollo local son, a su vez, la cristalización de una histórica y compleja red de interacciones, de encadenamiento de subjetividades y necesidades materiales, en la cual se articulan una amplia gama de actores sociales y políticos, provenientes de diferentes espacios y posiciones en la estructura social regional, entre los cuales se destacan los programas de extensión universitaria, ONG comunitarias (como la Corporación Con-vivamos, Corporación Simón Bolívar, Mundo Nuevo, Camino al Barrio, entre otras), instituciones laicas y religiosas, e instituciones macro empresariales (*holding*) como la Fundación Social. Estos planes de desarrollo local, son concebidos en su inicio como un aprendizaje de tecnologías de gestión del territorio para una planeación del territorio desde abajo, los cuales, empero, en su proyección urbana, devienen en mediación de los diferentes sentidos y orientaciones de la planeación zonal y barrial, tanto por parte del Estado a su nivel municipal, como de actores inscritos dentro de diferentes lógicas del conflicto armado (bandas delincuenciales y milicias urbanas).

En esta dirección, estos planes zonales, devienen en un intento por construir tejido social en espacios urbanos, donde la acción colectiva cooperativa ha sido escasa, poco racionalizada y orientada fundamentalmente hacia acciones de protesta e integración socioespacial. De allí, el interés de los actores vinculados a estos planes por buscar configurar un marco político institucional, que haga compatible los esfuerzos por crear una territorialidad local con aquellos otros esfuerzos por crear un territorio metropolitano incluyente y sostenible, como es el sentido dado por la mayoría de actores participantes en el Plan Estratégico 2015 para Medellín y el Área Metropolitana, y que también orienta el apoyo y configuración colectiva de un sistema municipal de planeación como política pública.

Empero, ello no se da sin tensiones. Desde la reflexividad de estos procesos de planeación zonal se destacan varias tensiones (Foro sobre Planeación Zonal, 1997), entre ellas: 1) La concepción de planeación participativa altamente informal e instrumental por parte de los agentes del Estado, versus la participación como construcción de tejido social por parte de los actores sociales no estatales allí implicados. 2) Los ritmos y temporalidades de los actores comunitarios versus los ritmos de la planeación político administrativa. 3) El énfasis en los resultados inmediatos por parte de los entes gubernamentales versus el proceso sostenido y sostenible por parte de los actores sociales. 4) Legitimación del Estado local, vía cooptación por parte de éste de los procesos de planeación zonal, versus aumento de la capacidad de negociación y autogestión de las comunidades y organizaciones sociales zonales.

Entre las propuestas de ciudad construidas en la interacción de estos procesos y escenarios de planeación zonal se destacan:

- Programa macro[meso]económico integral y solidario contra el desempleo y fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas.
- Estrategia urbana integral para la paz y la convivencia.
- Políticas y planes de reubicación concertados con las comunidades afectadas por proyectos de infraestructura física.
- Fortalecimiento de las organizaciones de base, especialmente juveniles.

Como se puede observar, estos planes zonales, en tanto procesos surgidos desde las redes barriales mismas, en su interacción horizontal no subordinada con otros actores de la misma Área Metropolitana y del ámbito de la cooperación y solidaridad internacional, configuran una gran fuente de riqueza y capital social, que con la ayuda técnica y el apoyo socioeconómico de ONG de mayor envergadura, buscan construir territorios incluyentes articulados a la dinámica social, cultural y productiva de la ciudad, y que se contraponen a la acción local de los grupos armados, que tienden a radicalizar la demarcación de fronteras y a propiciar la fragmentación territorial.

9.5 La élite empresarial y la construcción social de un sistema territorial de innovación: la ausencia de sinergias

Por otro lado, la crisis de integración social agudizada a finales de los años de 1980, sirvió para que los principales grupos empresariales de la región se cuestionaran su enfoque tradicionalmente asistencialista benefactor, y comenzaran a participar a través de sus fundaciones y organizaciones en proyectos de mayor "implicancia" social. En esta dirección, es clara la amplitud estratégica de organizaciones como Proantioquia, la cual de pensar inicialmente proyectos e iniciativas orientadas directamente al desarrollo económico y a la infraestructura de soporte industrial, pasa a participar en escenarios con una mayor orientación de política social, donde el enfoque deja de ser puntual y asistencial y se convierte

en un enfoque de proceso, inserción e impulso a redes y grupos de trabajo, tanto académico / investigativo como de desarrollo social, tal como lo ejemplifica su participación en la Federación Antioqueña de Organizaciones No Gubernamentales.

Este hecho del encuentro de los empresarios y sus organizaciones con otros actores sociales, provenientes de otros segmentos de la estructura social, se puede observar en su participación en diversos escenarios, tales como la Veeduría Ciudadana al Plan de Desarrollo Municipal, el Plan Estratégico de Medellín y el Área Metropolitana, el Plan de Desarrollo Integral Local (parte alta Zona centroccidental), Proyecto Visión Antioquia Siglo XXI, Mesa Ciudadana de Empleo, Centro de Ciencia y Tecnología de Antioquia, la Incubadora de Empresas de Base Tecnológica, entre otros. En esta participación de los empresarios en redes y escenarios colectivos de acción pública, es necesario destacar las empresas del grupo empresarial (Sindicato) antioqueño como las de mayor participación, tal como se muestra en la matriz de análisis comparativo del grado de participación e involucramiento.

Empero, esta creciente participación en escenarios sociales por parte del sector empresarial, contrasta fuertemente con un impulso central a políticas laborales basadas en la reducción de costos salariales, vía flexibilización laboral e integración vertical de pequeñas y medianas unidades productivas con muy poca participación en la definición de estrategias a nivel de su red productiva. Esto configura así, un contrasentido de la orientación de la acción colectiva en el Valle de Aburrá y su entorno regional, puesto que, por un lado, mediante el impulso y apoyo a escenarios de configuración sociopolítica como son el Plan Estratégico del Área Metropolitana, la estrategia de ciencia y tecnología, y el proyecto de visión del desarrollo regional, se impulsa un escenario de equidad, cualificación del talento humano y participación política; por otro lado, desde la gestión concreta de la red empresarial existente, se impulsan procesos productivos que poco fortalecen el tejido social y el desarrollo de habilidades cooperativas basadas en redes cognitivas.

Frente a este hecho, existen algunas expectativas positivas cuando se observa la relación entre las utilidades netas de las principales empresas de la región y el recurso destinado por parte de las mismas para inversión social extraempresa, para procesos de organización social no caritativos, basados en la autonomía cognitiva y política de los actores sociales, más allá de la recreación de los valores culturales tradicionales propios, tal como se observará en la siguiente tabla. Sin el impulso decidido a la modernidad política y cultural, así como a la modernización de las relaciones entre empresa privada, Estado y organizaciones sociales, la generación de un ambiente de productividad basado en la innovación será bastante difícil, ya que este ambiente es el resultado de una fuerte interacción entre la autonomía moral de los actores y un entorno denso de relaciones fundamentados en la confianza y la reciprocidad de los actores, en el cual la competencia y la cooperación se basan en claras reglas de juego.

Tabla 35
INVERSIÓN SOCIAL REGISTRADA DE ALGUNAS EMPRESAS LIGADAS AL GRUPO EMPRESARIAL SINDICATO ANTIOQUEÑO

Empresa	Año	Utilidades netas (en millones)	Inversión social extra empresa (en millones)	Porcentaje en las utilidades netas de la inversión social	Destinación inversión social
Suramericana de Inversiones	1998	18431 (utilidad desagregada sin incluir el resto de empresas de la compañía)	1044	5.6	Aportes a 230 instituciones. Programas: Pórtese bien; Dividendo por Colombia; Destino Colombia; Parque Tecnológico de Antioquia
	1997	49695 (Incluyendo todas las empresas de la compañía)	634	1.3	Fortalecimiento de los valores culturales propios
	1996	52105	619	1.2	<i>Ibid.</i>
	1993	10660	40	0.4	<i>Ibid.</i>
	1992	4967	29	0.6	
Éxito	1996	32326	487	1.5	Fundación Éxito y entidades de beneficencia social
Fabricato	1997	-36848	242	15226	Educación, cultura, salud y civismo.
	1995	-7885	86	9168	<i>Ibid</i>
	1990	6922	262	3.8	<i>Ibid</i>
	1989	5218	122	2.33	<i>Ibid</i>

Fuente: informes generales de las empresas a sus accionistas.

Con esto, queremos afirmar que la innovación, como hecho territorial, es ante todo un proceso social basado en libertades políticas, redes sociales de trabajo y 'coopetencia' (competencia y cooperación) entre empresas, que no depende exclusivamente de grupos científicos o tecnológicos en específico, sino en gran medida de la articulación de éstos a los procesos productivos y a las dinámicas de mercado realmente existentes (Von Braun, 1997: 41), en los cuales las relaciones laborales son altamente determinantes, en la medida que configuran la producción, bien como un hecho colectivo y reflexivo, o meramente como un hecho individual desligado del futuro de la empresa y de sus redes (cadenas) de interacción productiva territorial.

A este nivel, es importante señalar cómo el análisis del entorno productivo se va llenando de frases y categorías sin contenido real, por ejemplo, cuando se proponen categorías como las de manufactura inteligente, reduciendo en la práctica ésta a ciertos campos de automatización intraindustrial. Es el caso del estudio "La ventaja competitiva de la actividad empresarial antioqueña hacia el siglo XXI" (Cámara de Comercio de Medellín, 1999), en el cual, esta categoría que es innovadora en nuestro medio, no se conceptualiza ni ejemplifica en términos de su significado, tal como la discusión sobre redes neuronales, inteligencia artificial y cerebro social se propone.

En esta dirección, el modelo de flexibilización laboral impulsado desde las empresas y sus medios, marcha en contravía de la construcción de una Área Sistema, en cuanto Sistema Territorial de Innovación, tal como se enuncia desde los escenarios realmente existentes de visión y planeación estratégica en la región. En síntesis, la táctica de las empresas para responder a los retos de la competencia global, no es correspondiente con la estrategia definida de desarrollo regional.

9.6 Las universidades públicas y su presencia en las redes de trabajo territorial

Un rápido repaso a los escenarios de interacción social más representativos de la ciudad, según los actores que los integran, nos muestran cómo la Universidad de Antioquia y la Universidad Nacional, sede Medellín, desempeñan un papel de dinamizador y conector transversal a través de la estructura socioeconómica y política del Área Metropolitana y su entorno regional, en la medida que son partícipes de primer orden, simultáneamente de procesos a escala zonal y barrial (nos referimos a los planes zonales de desarrollo), como de escenarios y procesos de escala regional como el Plan Estratégico y Visión Antioquia Siglo XXI. Así como cumple un papel fundamental en la difusión geográfica de tecnologías para el desarrollo territorial entre los pobladores y las organizaciones de los barrios populares, desempeña también un rol central en el impulso a la construcción de redes de trabajo investigativo y diseño tecnológico con la empresa privada, lo que ha facilitado la constitución de proyectos e iniciativas como la Incubadora de Empresas de Base Tecnológica, el Parque Tecnológico de Antioquia (ello con la articulación de universidades privadas como la EAFIT y la UPB, principalmente).

De esta manera, el bajo perfil e inadecuación institucional de la administración municipal, no puede invisibilizar el gran papel que está cumpliendo la universidad pública-estatal en la región, al colocarse como el actor social que más participa de las diferentes redes de trabajo y escenarios de construcción social, mostrando su gran involucramiento e importancia estratégica para la construcción de lo público en este territorio. Igual, es necesario destacar el papel jugado por el Estado nacional a través de Colciencias, con su impulso a estrategias de trabajo investigativo e innovación tecnológica en red, propiciando conceptual y financieramente el encuentro entre el Estado local, la empresa privada, las universidades y organizaciones del sector social, en pos de crear un sistema regional de innovación que fortalezca la capacidad productiva de la región, basándose para ello en la creación colectiva e interinstitucional de entidades como el Centro de Ciencia y Tecnología de Antioquia, o iniciativas como la Estrategia de Ciencia y Tecnología de Medellín y Antioquia.

De esta manera, la articulación del Estado nacional y del Estado local a partir de dos entidades diferentes, pero complementarias, como Colciencias y la Universidad Pública, que no son de carácter político administrativo, han coadyuvado a dinamizar el tejido social y la red de trabajo entre la empresa privada, las organizaciones sociales y las instituciones gubernamentales, sentando las bases necesarias, pero aún no suficientes, para un sistema territorial de innovación. La posibilidad o no de que estas redes de trabajo científico y tecnológico se consoliden, determinará enormemente el futuro económico y social de la región, en tanto tienen un impacto directo sobre la constitución de nuevos y mejores procesos productivos, como sobre innovadoras formas de organización que modernizan las relaciones sociales.

9.7 El Estado municipal y metropolitano: debilidad innovativa y falta de representatividad sociocultural

Para que las posibilidades de un sistema territorial más complejo, ambiental y económicamente, se cristalicen a partir de las redes de trabajo e interacción social que se han ido configurando en la última década, falta que el Estado, a nivel municipal y regional, sea mucho más creativo y propositivo, si tenemos en cuenta que casi todas las iniciativas viables e innovadoras provienen del sector privado, sea empresarial o social. Con ello, no se quiere decir que sea sólo el Estado el que asuma esta función, sino que mínimamente se coloque al nivel de la interacción de los otros actores, en tanto creadores de valor social. Ello inquiera directamente por el rol y calidad del talento humano, tanto desde los partidos políticos que acceden a la dirección de los órganos gubernamentales del Estado, como por los agentes técnicos que ingresan a la tecnoburocracia pública: en ambos, se observa una marcada incapacidad propositiva que se retroalimenta mutuamente.

En esta dirección, podemos afirmar, que mientras se da la reconversión estratégica de las organizaciones sociales y la relativa apertura de los grupos empresariales a entender la ciudad como sistema abierto de interacciones socioeconómicas y culturales, se está configurando una fuente de riqueza y de

sostenibilidad de la territorialidad metropolitana, la estructura político-administrativa de la ciudad, salvo contadas excepciones personales, no está agregando valor a estas nuevas relaciones, y por el contrario, está destruyendo valor con su falta de apertura político-institucional y la correspondiente ausencia de diseños metodológicos apropiados para la gestión de organizaciones sociales complejas que interactúan en diversas redes de trabajo.

Esta baja capacidad para coordinar la acción social metropolitana, se traduce en unos bajos niveles de representación política y sociocultural, tal como lo deja ver el sondeo de opinión realizado a pobladores de la ciudad en el transcurso de esta investigación, donde para un 42% de la población encuestada, el Área Metropolitana no debería ser una sola ciudad, tendencia que se corrobora con los talleres realizados en el municipio de Itagüí y el cabildo abierto realizado este año en el municipio de Envigado.

De lo anterior se sugiere que el Área Metropolitana, en cuanto entidad político-administrativa, no se corresponde institucionalmente con los esfuerzos realizados desde diversos escenarios de interacción por concebir el Valle de Aburrá y su entorno inmediato como una gran región urbana, asunto que si no es tomado en serio por la élite política y empresarial de la ciudad, configurará un entorno más difícil para la construcción de redes interinstitucionales e intermunicipales para dar el salto estratégico que se plantea, sin generar nuevas exclusiones socio-espaciales en los municipios conurbados en torno a Medellín.

Sin embargo, a pesar de dicha debilidad político-institucional municipal, se puede afirmar que la ciudad está avanzado hacia una forma diferente de gestión y regulación pública, en la cual existe un mayor involucramiento de las organizaciones sociales en la configuración de políticas públicas relevantes para la construcción social y sostenibilidad del territorio, en cuanto sociedad metropolitana.

9.8 Los actores sociales: reconstrucción de relaciones locales y densificación la red global pero desarticulación en el ámbito nacional

Un somera revisión de las fuentes de recursos económicos de los principales actores sociales vinculados a los escenarios de interacción y construcción pública metropolitana, nos muestra que la mayoría de ellos movilizan apoyos económicos para sus programas y proyectos de diferentes agencias y fundaciones internacionales de cooperación técnica y social, ubicadas mayoritariamente en Europa, los Estados Unidos y Canadá. Sin esta cooperación, muchas de las Organizaciones No Gubernamentales que se destacan como actores relevantes en los escenarios de discusión y construcción de políticas públicas en los ámbitos socioeconómicos y territoriales de la ciudad no existirían, actores los cuales, después de las universidades públicas y la administración municipal, son los actores individualmente con mayores niveles de participación e interacción social.

Pero esta cooperación internacional también se ha figurado esencial para la creación de corporaciones mixtas de asociación estatal, social y empresarial, como lo es Paisajoven, actor-red que ha servido a su vez de plataforma para la

transferencia de tecnologías sociales de la agencia alemana GTZ a la ciudad, a la por que ha servido de escenario para la definición colectiva de programas y líneas estratégicas de actuación en torno a las problemáticas de la juventud y el empleo metropolitano.

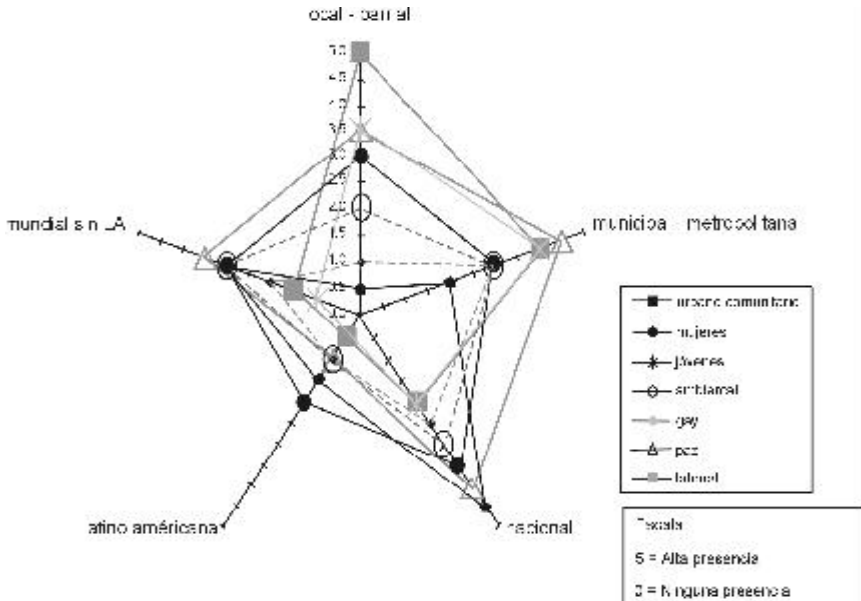
De igual manera, ONG para el empleo impulsadas y apoyadas por la élite empresarial de la región, han intensificado más su búsqueda de recursos económicos en agencias internacionales de diferente tipo como la Agencia de Cooperación Española, Misereor (Alemania), Interamerican Foundation (Estados Unidos), Unión Europea, entre otras. Lo importante a preguntarse aquí, es hasta qué punto, sin esta cooperación internacional, hubiese sido posible la configuración de escenarios y redes de trabajo como las que analizamos en el presente trabajo. Lo cierto es que la acción colectiva de múltiples actores sociales, inclusive barriales, se encuentra globalizada, en la medida que la supervivencia de la organización depende fuertemente de la gestión de recursos internacionales, ya que al interior de la región, la multiplicidad de ONG y la escasez de recursos por parte del Estado y los agentes privados, hace casi imposible la financiación de una acción perdurable.

De esta suerte, a las redes de trabajo e interacción metropolitana, se articula de un modo casi siempre imperceptible, una vasta y densa red de relaciones globales no mediada por afanes de lucro, y que actúa como respaldo (*backbone*) de la participación sociopolítica de estas ONG. Este encadenamiento entre lo local y lo global, se configura como una poderosa fuente de riqueza social, en la medida que no sólo sirve para movilizar recursos monetarios, sino que se configura a sí mismo como una inmensa red de trabajo para el intercambio y producción de tecnologías para la interacción y construcción social, a la vez que apuntala la capacidad de *resiliencia* de las redes locales. Está por observarse si las ONG de empleo vinculadas a la élite empresarial, aprovecharán estas relaciones como un puente para el intercambio de experiencias y políticas significativas, para la comparación evaluativa y mejoramiento de las condiciones técnicas y sociales del empleo en la región, o ello se reducirá simplemente a una búsqueda oportunista de flujo financiero, no ligada al impulso de una política de modernización reflexiva e implicante de las redes productivas a nivel regional y atada a esquemas de desarrollo basados en la flexibilización laboral, conservando la dualidad tendencial entre inclusión social discursiva y exclusión económica concreta.

Esta dinámica de interacción socioespacial, coincide en general con la intensidad y amplitud de las relaciones socioespaciales que sostienen las organizaciones y grupos soporte en varios conjuntos de interacción colectiva presentes en el Área Metropolitana, tal como se observará en el siguiente gráfico.

Podemos afirmar, sintetizando, que la crisis industrial a finales de 1970, sus secuelas de desempleo, la irrupción y el auge de la subcultura violenta del narcotráfico, la guerra entre grupos de milicias de extrema izquierda y bandas delictivas, la desestructuración del mapa político e ideológico mundial, el *shock* del ajuste económico y la apertura económica de Colombia, todo ello en su conjunto, configura un ambiente sociopolítico que obliga a actores sociales, económicos y políticos históricamente diferenciados, a encontrarse en la búsqueda de soluciones concertadas que viabilicen la ciudad. Empero, hay que destacar que el incremen-

Gráfico 24
CONJUNTOS ACCIÓN COLECTIVA SEGÚN ESPACIALIDAD EN MEDELLÍN
Y EL ÁREA METROPOLITANA



Fuente: Urán (1999).

to inusitado de la violencia y la intervención del Estado nacional a través de la Consejería Presidencial, así como la cooperación técnico-financiera de agencias internacionales, fueron los hechos que catalizaron este encuentro histórico, que configura la posibilidad de construir socialmente el espacio del Valle de Aburrá, vale decir, de construir un territorio compartido, integrado a su interior y conectado recíprocamente al mundo, dándole a su vez a la ciudad un carácter de globalidad no reducido a transacciones mercantiles o financieras.

9.9 La participación de los diferentes actores y sectores sociales, económicos y políticos en los escenarios y redes de trabajo

Los siguientes escenarios, son una muestra amplia que recoge los principales escenarios y redes de interacción que han participado activamente en los últimos cinco años en la construcción de políticas públicas para la ciudad, especialmente en los campos del desarrollo socioeconómico y territorial.

Estos escenarios-redes, nos han servido para analizar, en términos de los actores que los integran y del sentido de su acción, la convergencia de sus objetivos, la tipología de actores predominantes en los mismos y su impacto agregado en la regulación y desarrollo territorial.

Tabla 36
ESCENARIOS Y REDES DE PARTICIPACIÓN CIUDADANA

Escenarios-redes de participación ciudadana	Redes-escenarios mixtos Estado-empresa privada-organizaciones sociales	Redes y escenarios privados
<ul style="list-style-type: none"> • Veeduría ciudadana al plan de desarrollo municipal (consejo rector) • Plan de desarrollo integral local (parte alta zona centroccidental de Medellín) • Mesa Ciudadana de educación • Plan alternativo zonal zona nororiental • Plan de desarrollo zonal participativo zona noroccidental • Plan local de desarrollo zona centro oriental • Mesa Ciudadana de Espacio Público y Territorio • Mesa Ciudadana de Empleo 	<ul style="list-style-type: none"> • Plan estratégico de Medellín y el Área Metropolitana 2015 • Proyecto Visión Antioquia Siglo XXI (Corporación Consejo de Competitividad de Antioquia) • Centro de ciencia y tecnología de antioquia • Sistema Regional de Innovación (grupos de innovación) • Estrategia de Ciencia y Tecnología de Medellín y Antioquia • Incubadora de empresas de base tecnológica • Corporación Paisa Joven 	<ul style="list-style-type: none"> • Federación Antioqueña de ONG • Aciur (Asociación Colombiana de Investigadores Urbano Regionales) capítulo Medellín • Proantioquia (consejo directivo)

La curva de distribución por frecuencias, de la interacción y participación de los actores sociales en los diversos escenarios y redes de trabajo, en donde se configuran políticas públicas para la ciudad y su entorno regional, nos indica una alta concentración de los niveles de participación pública en un reducido grupo de actores sociales, tal como se puede apreciar en el siguiente gráfico. Ello nos permite inferir unos bajos niveles de interacción, teniendo en cuenta el total de los actores, lo que a su vez se puede traducir en una alta vulnerabilidad del capital social y la institucionalidad que allí se están cimentando, si el rango total de actores con altos niveles de implicación y participación no logra incrementarse, y a su vez dotar de mayor legitimidad, vía institucionalidad, a estos escenarios.

Graficando estos datos, podemos observar mejor la dispersión/concentración de la participación por sector social.

Como se puede observar en las tablas de síntesis anteriores, a nivel absoluto son las ONG no pertenecientes a la empresa privada y las entidades estatales, las que más participan de los escenarios y redes de trabajo colectivo en la ciudad; sin embargo, en términos relativos, son las instituciones de educación superior y las Cajas de Compensación Familiar los actores que, en términos de su número, más participan de estas redes y escenarios. Ello, permite afirmar que ciertamente la universidad no se encuentra desvinculada de su entorno sociopolítico, contrario a lo que recurrentemente se suele afirmar. Por otro lado, nos indica que si bien las ONG tienen una alta presencia en la ciudad, su capacidad individual de

Gráfico 25
DISPERSIÓN-CONCENTRACIÓN EN LA FRECUENCIA DE INTERACCIÓN DE LOS ACTORES SOCIALES EN MEDELLÍN Y EL ÁREA METROPOLITANA EN ESCENARIOS Y REDES DE DISEÑO Y DISCUSIÓN DE POLÍTICAS URBANO-REGIONALES

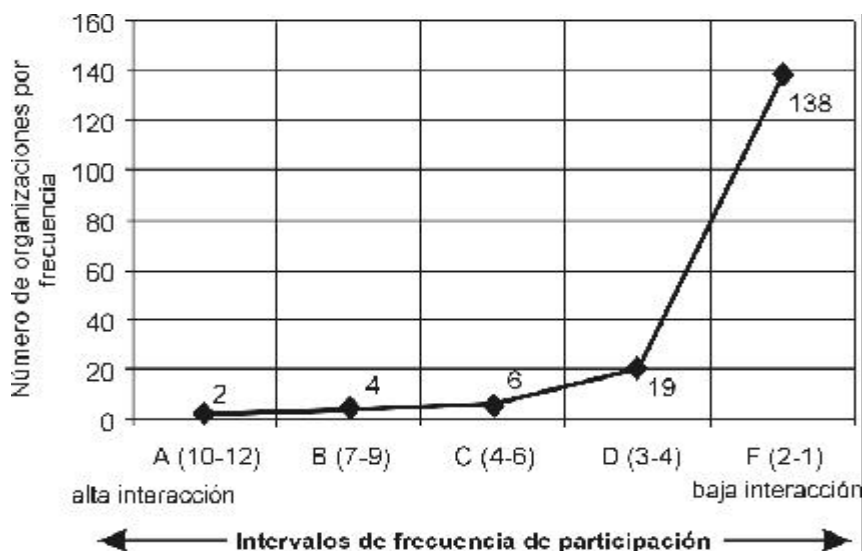
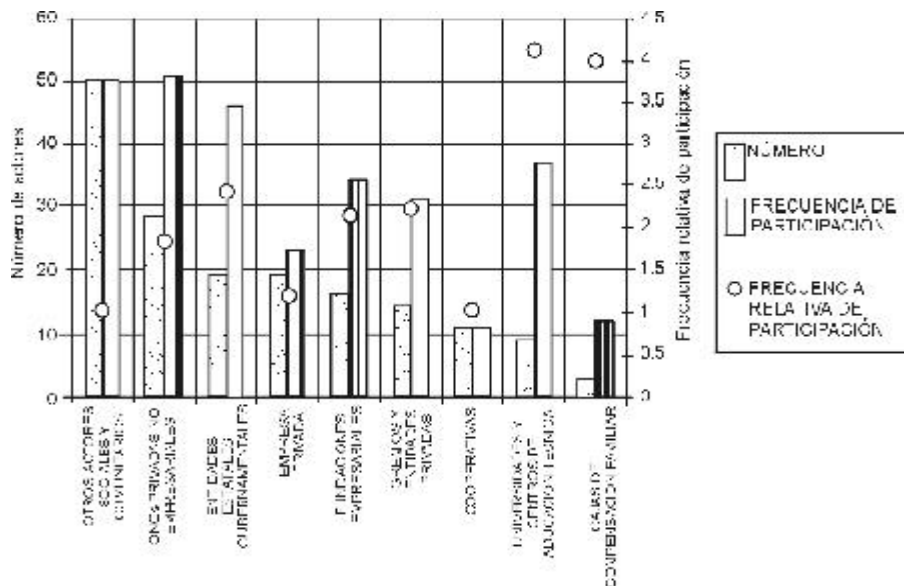


Tabla 37
ANÁLISIS COMPARATIVO DEL GRADO DE PARTICIPACIÓN E INVOLUCRAMIENTO EN LOS ESCENARIOS Y REDES DE TRABAJO Y ACCIÓN COLECTIVA SEGÚN SECTOR INSTITUCIONAL

Sector social	Número de actores	Frecuencia	Porcentaje de participación	Frecuencia relativa de participación (f/n)
ONG privadas no empresariales	28	51	16,6	1,82
Entidades estatales gubernamentales	19	46	11,2	2,42
Universidades y centros de educación técnica o superior	9	37	5,3	4,11
Fundaciones empresariales	16	34	9,5	2,12
Gremios y entidades privadas federativas	14	31	8,3	2,21
Empresa privada	19	23	11,2	1,21
Cajas de Compensación Familiar	3	12	1,8	4
Cooperativas	11	11	6,5	1
Otros actores sociales y comunitarios	50	50	29,6	1
Total	169	295	100	1,75

Gráfico 26
NIVEL DE PARTICIPACIÓN EN ESCENARIO-REDES DE INTERACCIÓN SEGÚN
CATEGORÍA DE ACTORES SOCIALES EN EL ÁREA METROPOLITANA
DEL VALLE DE ABURRÁ (1995-1999)



interacción es bastante débil, excepto un reducido grupo de las mismas que ha jugado un papel protagónico en la constitución misma de estos escenarios. Por su parte, las cajas de compensación familiar muestran una gran capacidad de interacción, reflejo a su vez de su búsqueda por incidir en la construcción de políticas públicas en el campo socioeconómico y cultural en la ciudad, configurándose como actores claves al respecto.

Desagregando esta participación de sectores sociales en categorías más comprensibles, según los actores sociales que los representan, buscando destacar la participación del sector empresarial y estatal, tenemos la tabla No.38.

Obsérvese cómo la empresa privada, en cuanto tal, ya tiene una muy alta participación como actor en estos escenarios, pero si además de ello, le sumamos como sector, la representación de la misma que hacen los gremios y sus fundaciones, tenemos un total de 54 actores vinculados a este sector, lo que le da un peso específico bastante alto en la determinación de estas redes y escenarios, en los cuales se construye el proyecto político de desarrollo regional.

Por otra parte, tenemos que si a las ONG (no creadas por la empresa privada), le sumamos las cooperativas y las cajas de compensación familiar, el sector social participa con 42 entidades, ello, si no incluimos las fundaciones empresariales, las cuales constituyen una interfase entre el sector privado empresarial y el sector social, lo cual nos daría un total para este sector de 58 actores y colocaría al sector empresarial con 38. En esta dirección, podemos observar cierto equilibrio entre estos dos sectores en su participación en estos escenarios, quedándo-

Tabla 38

Actor por sector social	Número de actores	Frecuencia	Porcentaje de participación	Frecuencia relativa de participación (f/n)
ONG privada no empresariales	28	51	16,6	1,82
Entidades estatales gubernamentales	19	46	11,2	2,4
Entidades locales o regionales	13	32	7,7	2,5
Entidades del orden nacional	6	14	3,5	2,3
Empresa privada	19	23	11,2	1,2
Empresas pertenecientes al grupo empresarial (Sindicato) antioqueño	10	14	5,9	1,4
Otras empresas	9	9	5,3	1
Fundaciones empresariales	16	34	9,5	2,1
Fundaciones o entidades sociales de empresas antioqueñas	6	15	3,6	2,5
Otras	10	19	5,9	1,9
Gremios y entidades privadas federativas	14	31	8,3	2,2
Empresariales	8	22	4,7	2,7
Otras no empresariales	6	9	3,6	1,5
Cooperativas	11	11	6,5	1
Universidades y centros de educación técnica o superior	9	37	5,3	4,1
Universidades estatales	3	26	1,8	8,7
Universidades privadas	6	11	3,5	1,8
Cajas de Compensación Familiar	3	12	1,8	4
Otros	51	51	29,6	1
TOTAL	169	295	100	1,75

nos también el interrogante sobre el papel y desempeño específico de estas fundaciones empresariales, en tanto puente que vincula el proyecto económico y el proyecto social en la región.

Por su parte, el sector estatal, a nivel de actores, aparece en un tercer lugar con 21 actores, incluyendo las universidades públicas. Es de resaltar a este nivel, una participación, en una tercera parte, de organizaciones estatales del ámbito nacional. Y es también de remarcar, cómo, mientras la frecuencia promedio de participación del sector estatal (sin las universidades públicas) es del 2,4, las universidades públicas presentan el más elevado de todo el conjunto de actores con un 8,7.

Es de anotar cómo la preeminencia en la región del grupo empresarial Sindicato Antioqueño se muestra también en estos escenarios, al ser las empresas pertenecientes a éste las que mayores niveles de participación presentan, en tanto que de 17 empresas privadas, ocho pertenecen a este grupo. Nótese cómo dos de las tres empresas *holding* de éste, son las que más figuran.

En síntesis, en el análisis de la participación según actores, nos encontramos con que las universidades públicas y las cajas de Compensación Familiar, a pesar de su escaso número, son altamente participativas en los escenarios públicos, mientras en lo que respecta al Estado (en sus diferentes ámbitos territoriales de competencia), si bien su participación agregada es significativa, la misma se hace bastante difusa cuando se tiene en cuenta la diversidad de organizaciones que lo representan. Caso un poco diferente al de las ONG de origen no empresarial, las cuales, si bien a nivel del número de organizaciones vinculadas es el más alto, su representación se encuentra bastante concentrada en dos de estas organizaciones. Por su parte las fundaciones empresariales presentan una distribución relativamente homogénea entre número de actores y frecuencia de participación.

9.10 Objetivos e intereses de los diferentes actores

La revisión de los objetivos, misiones y visiones de estos escenarios, nos llevan a concluir que tres son las tendencias fuertes que impregnan el sentido de la acción colectiva:

- El desarrollo territorial de determinada unidad socioespacial en específico: planes y estrategias de desarrollo en zonas y comunas, el Área Metropolitana y su entorno urbano-regional, así como para el departamento y su entorno nacional.
- El impulso a actividades relacionadas con la competitividad, tanto de las empresas como de la ciudad: red de ciencia y tecnología e incubadora de empresas.
- La participación política ciudadana y la apertura de espacios para la construcción de política públicas: veedurías y mesas de trabajo ciudadano.

Empero, si existe convergencia en los objetivos, no es lo mismo en lo relativo a los sentidos e intereses. Los empresarios, en especial el grupo del Sindicato Antioqueño, a través de sus organizaciones de desarrollo e investigación socioeconómica, han buscado configurar políticas públicas que favorezcan la reconversión de sus industrias, flexibilicen las relaciones laborales y ayuden a expandir sus actividades, todo ello enmarcado dentro de la visión físico-espacial del desarrollo por ejes. Aquí, el interés es claro, conservar o mantener las tasas de rentabilidad y ganancia de sus empresas. Sin embargo, la tensión está en el cómo: reduciendo costos laborales o generando mayor valor agregado. Ambas soluciones tratan de probarse y ello se refleja en la relativa ambivalencia ante el proyecto de desarrollo regional impulsado. Por un lado, se presiona para que el Estado, a nivel nacional, flexibilice las relaciones laborales y reduzca los salarios, haciendo más fácil las actividades de subcontratación y maquila, las cuales se

fundamentan, en lo principal, en fuerza de trabajo de baja calificación, propiciando con ello el auge de un mercado de trabajo de bajo nivel educativo, poco creativo y competitivo a largo plazo; pero, por otro lado, trata de propiciar el encuentro entre la universidad y las empresas en aras de incorporar tecnologías, mejorando e innovando en proceso y productos, todo lo cual precisa de la creación de redes de trabajo e innovación científica y tecnológica. De allí, que la ambivalencia radica en el mantenerse en un viejo esquema que prioriza la reducción de los costos laborales, tal como ocurre con las maquilas, o apostarle a un modelo basado en las sinergias entre trabajo asalariado, capital y conocimiento. Esto se deja observar en la poca implicación que han tenido los sindicatos en la definición de este proyecto de desarrollo regional, los cuales, fuera de ser los grandes ausentes en todos estos escenarios, no tienen a su vez propuestas claras para la redefinición de las relaciones laborales en el nuevo entorno globalizante.

Por su parte, la universidad pública viene redefiniendo desde hace varios años su relación con el sector productivo, en especial en lo que respecta con la creación de redes de investigación y centros de innovación, pero no posee una visión clara y de conjunto frente al modelo de desarrollo territorial en general, ello debido en gran parte, a que la universidad, dado su carácter de institución del Estado, no define por sí misma sus políticas estratégicas, sino que depende en un alto nivel de las políticas y planes oficiales, a fuer de la heterogeneidad de personas y sectores sociales a su interior que dificultan tener una visión compartida sobre intereses y estrategias. En este orden de ideas, la universidad es un actor que a pesar de sus mostrados altos índices de participación, incide, mas no define, el modelo de desarrollo territorial.

Algo similar ocurre con las ONG no empresariales, que al ser un vasto sector compuesto por diversidad de organizaciones, que van desde el trabajo educativo y social con niños y ancianos, pasando por la prevención de la drogadicción, la defensa de los derechos humanos, el medio ambiente y la promoción de la democracia, les queda bastante difícil articularse como un solo actor, con posturas compartidas frente a la dinámica productiva y territorial de la ciudad. Sin embargo, es necesario destacar cómo un organismo de segundo grado como la Federación Antioqueña de ONG, ha ido relevando el papel de estas instituciones y coadyuvado a éstas a tener un papel más protagónico en la definición de políticas públicas, tanto urbanas como regionales, que las va acercando a configurar de manera más clara un “sector social”, con intereses claros en lo que concierne a la defensa de los espacios y escenarios de discusión y concertación de las políticas públicas, así como en la promoción de la justicia social. Y si bien las bases económicas de este sector son aún bastante débiles en el ámbito local, sus agendas y financiamiento, depende en gran medida de las agencias internacionales de cooperación y de las redes de trabajo de emigrantes. Todo lo cual, le da un gran soporte político, técnico y financiero a sus actividades, haciendo valer éstas como actores con capacidad de incidir y tomar parte en la definición del modelo de desarrollo territorial.

Otro actor ligado al sector al anterior, son las cooperativas, las cuales presentan una muy débil participación, debido en gran parte a su escasa articulación como sector social, aunado ello, a un no desarrollo y actualización contemporáneo- de las premisas cooperativas, todo lo cual hace que éstas sean relegadas a un segundo plano económico y político, con pocas excepciones, como Recuperar, que no bastan para que estas se configuren como fuentes de innovación social y actores con peso político regional.

Es necesario resaltar el papel de las cajas de compensación familiar, en cuanto actores mixtos entre la empresa privada, el Estado y el sector social, que aunado a su papel de administrador de recursos financieros, provenientes de las empresas y proveedores de diferentes tipos de servicios educativos, de salud y vivienda, principalmente, han hecho que tengan un peso relativamente alto en la definición de políticas públicas, muy en especial, frente a las relaciones laborales y a las políticas de salud. Todo esto, se refleja en la alta participación de estas instituciones en diferentes escenarios, las cuales han logrado construir unos intereses bastante claros como gremio, que cuenta con un gran respaldo ciudadano, tal como se ha podido observar frente a los intentos del gobierno y de un sector amplio de empresarios por abolir la fuente principal de sus recursos, llamados parafiscales, y que se constituyen en la transferencia de una parte del salario pagado por las empresas a estas entidades. De esta manera, lentamente estas organizaciones han devenido en instituciones con alta legitimidad y capacidad de regular ciertos aspectos de la relación capital/trabajo, fuera de incidir notablemente en las políticas de desarrollo regional.

Por su parte, el Estado aparece como un actor sumamente fragmentado y sin coordinación entre sus diferentes ámbitos municipales, metropolitanos y departamentales, un poco a la saga de las iniciativas privadas o de las decisiones del ámbito nacional. De suerte tal, que al ser el Estado, sobre todo en el ámbito urbano-regional, un complejo de organizaciones articuladas por intereses burocrático-partidistas poco relacionadas o imbricadas con la "sociedad", pierde gran parte de su legitimidad y de su función reguladora de los conflictos e intereses sociales. Ello, debido en al aislamiento mismo y autonomización que los partidos políticos tienen frente a los otros actores sociales, pues han perdido gran parte de su función de representación de intereses e identidades, y casi han devenido en un fin en sí mismos. Esto se identifica en su no participación explícita en ninguno de estos escenarios. Las consecuencias de este hecho, son muy importantes para los objetivos de esta investigación: si el Estado se encuentra poco imbricado con los diferentes actores sociales, y los partidos políticos no están articulando los diferentes intereses, ¿dónde se está regulando en el Área Metropolitana la tensión capital-trabajo-convivencia?

Ello nos conduce, observar en estos escenarios y redes de trabajo, la formación aún precaria de cierta institucionalidad, mediante la cual se están tramitando y negociando diferentes intereses, creando a su vez consensos mínimos sobre el futuro de la ciudad. Se trata de una conducción política global de la ciudad por fuera de los partidos políticos, los cuales, de manera contradictoria con su función, se gestionan y asumen como entes privados. Esto configura a su vez una

amenaza y una oportunidad para el desarrollo de la competitividad y sostenibilidad sistémica del territorio metropolitano. Amenaza, en cuanto los acuerdos que se logren en estos escenarios, obtienen una muy baja institucionalidad y definición de política pública para su realización y seguimiento, viéndose sometidos a las inestabilidades y falta de visión estratégica de los partidos realmente existentes al interior de la burocracia estatal. Oportunidad, en cuanto posibilidad de superar esquemas estado-centristas y avanzar hacia relaciones más fluidas y horizontales entre los diferentes actores sociales, garantizando un nivel meso dinámico para el establecimiento de sistemas territoriales de innovación, en los cuales el Estado se asume como agente catalizador y no director exclusivo del proyecto de sociedad y territorio. Pero he allí el gran reto/problema a superar: se requiere una recomposición en la burocracia y dirección del Estado a nivel municipal y metropolitano, para lo cual es preciso configurar nuevos movimientos o partidos políticos, coherentes con el proyecto de desarrollo territorial prefigurado en estos escenarios.

El camino para ello está algo facilitado, en la medida que la continuidad de estos escenarios por varios años, ha creado unos niveles básicos de confianza y sociabilidad política entre actores anteriormente distantes socioespacialmente y opuestos ideológicamente, tal como era el caso de un gran número de organizaciones barriales e intelectuales frente a los empresarios y el mismo Estado y viceversa. Pero este salto a lo político, tiene su dificultad en la definición estratégica de un modelo estable de articulación y negociación entre el régimen de acumulación y la lógica de regulación de los conflictos y tensiones inherentes a éste, así mismo sobre el modo de producción territorial, cuestiones sobre las cuales, aún no han avanzado estos escenarios, y que precisan de la formulación urgente de propuestas por parte de los actores allí implicados, antes que la confianza y el capital social allí construidos, empiece a erosionarse.

Capítulo 10

LA RESIGNIFICACIÓN DE LA CIUDAD Y EL POTENCIAL REFLEXIVO DE LA REGIÓN URBANA

*Cambiar un concepto por otro significa cambiar la visión
y representación del mundo y contribuir
a su transformación*

(basado en Bourdieu y Wacquant, 1995:36)

Desde la segunda mitad de la década de 1980, empieza a perfilarse en Medellín y el Valle de Aburrá un proceso de resignificación y resemantización de lo urbano, que tiene un asombroso auge a partir de 1991 con los seminarios “Alternativas de Futuro”, convocados por la Consejería Presidencial para Medellín en plena euforia posconstitucional, y cuya fuerza movilizadora e integradora expusimos ya en el capítulo 9. Este proceso, y también la negociación del Plan Estratégico para Medellín y el Valle de Aburrá —entre 1995 y 1999— y de los planes de desarrollo local en las mesas y múltiples foros de concertación, convirtieron a Medellín en parte integral de lo que algunos teóricos urbanos llaman *overwordy worlds*, es decir, mundos saturados de palabras, o sobresignificados (Thrift in Jacobs, 1993:840). Según estos teóricos, las ciudades se han convertido en *overwordy worlds* por la obsesión con respecto a la resignificación discursiva de lo urbano por parte de intelectuales y profesionales críticos¹ que integran las entidades universitarias de investigación, las administraciones municipales y las múltiples ONG surgidas en el mundo durante la década de 1980.

En Medellín y el Valle de Aburrá, estas prácticas de resignificación de la ciudad y de lo urbano, contribuyeron a la ampliación en la escala de la acción colectiva y a reproducir lo que denominamos la condición de *entorno* de la región urbana. Sin duda, han tenido un gran respaldo y apogeo debido a la magnitud de la crisis y a la aparición de los ya mencionados espacios de integración discursiva en la ciudad.

Consideramos que dichas prácticas, son expresiones de las luchas simbólicas en la región urbana, por medio de las cuales los actores sociales buscan representarse y posicionarse socialmente, y que se agudizan en momentos de

1 Nos referimos a personas dedicadas a la producción de saberes y representaciones. Entre ellas se destacan especialmente aquellos profesionales que han participado o participan en las luchas sociales en la ciudad, como también aquellos que por su extracción popular y socialización en los barrios subalternos, se consideran voceros de estos sectores. Si bien podríamos referirnos a este grupo con el concepto gramsciano del ‘intelectual orgánico’, preferimos el término ‘intelectuales y profesionales críticos’, puesto que es más amplio y abarca a toda persona que produce saber con el objetivo de analizar críticamente el *status quo* y proponer su transformación, al margen de su origen social y sin ser activista necesariamente. Los intelectuales y profesionales críticos hacen parte de la denominada sociedad civil democrática; o también ‘Tercer Sector’.

“Hacemos realidad
los sueños de hoy
que habitaremos mañana.
En Equipo con Usted”.
Lema de la Alcaldía
de Sergio Naranjo.
Medellín, 1995-1998
Foto: Stienen, 1996.



crisis y transición². Los mencionados intelectuales y profesionales críticos consolidan su poder de nombrar y clasificar en la región urbana de Medellín y el Valle de Aburrá, puesto que no sólo reconstruyen simbólicamente su objeto de nombramiento³ –la ciudad–, sino que también redefinen su rol como actores sociales urbanos. Pues, en la medida en que sus formas de percibir y representar la ciudad se vuelven hegemónicas, se consolidan como élite profesional en el expandido sector de los servicios especializados⁴, y como nueva clase media urbana. De esta manera, juegan un papel protagónico para la configuración de un nuevo modo de regulación.

Cuando hablamos de “clase” o “élite”, no lo hacemos en el sentido ortodoxo. Nos referimos a la posición relacional más que estructural de estos profesionales; es decir, a su posición como portadores y suministradores de saberes específicos en medio de las interrelaciones sociales y políticas. Su estatus de expertos, les otorga prestigio y poder para participar en las luchas simbólicas e incidir con sus percepciones, clasificaciones y representaciones de la ciudad.

Es importante destacar que en Medellín y el Valle de Aburrá, profesionales de extracción popular, han ascendido durante la última década a cargos que anteriormente estaban ocupados exclusivamente por las élites tradicionales, tanto en la administración municipal, los órganos ejecutivos –por ejemplo el Concejo de Medellín– como en las universidades⁵. Y sobre todo las ONG –surgidas en perma-

2 Para formular esta afirmación nos inspiramos en Bourdieu, 1985:50-57.

3 Usamos este concepto analógico al concepto de representación, en el sentido de adscribir significados (nombres, conceptos) a cosas, personas, acciones; la investigación es una práctica de nombramiento y representación.

4 Por servicios especializados entendemos la investigación, la realización de sondeos, estudios de opinión, la capacitación, consultoría, gestión, el *management*, etc.

5 Con respecto a este punto, véase también (Jaramillo A., *et al.* 1998:159-161). Estos investigadores destacan que la presencia de concejales de estrato medio y popular en el Concejo de Medellín es una de las principales transformaciones ocurridas en el Concejo durante los años

nente interacción con la cooperación internacional que ha jugado un rol importante en su consolidación— permitieron dicha movilidad social ascendente⁶. Asimismo, intelectuales con una postura muy crítica que venían de la izquierda democrática se han vinculado a la administración municipal.

La consolidación de dicha élite profesional, se enmarca en la tendencia global de que cada vez más son los expertos los que definen —según investigaciones y estudios científicos—, formas de aprehender las nuevas problemáticas del mundo. Como expusimos en el capítulo 1, ello condujo a que las instituciones y organizaciones dedicadas a crear y divulgar saberes, hayan tenido que profesionalizarse. En Medellín y el Valle de Aburrá, el control que tiene la mencionada élite profesional o nueva clase media urbana sobre dicha producción simbólica, se debe también a su capacidad de apropiación y generación de discursos globales, por su integración en las redes mundiales de comunicación. Por esta razón, es capaz de influenciar y movilizar la opinión pública, condición indispensable para consolidar su propio poder. Sin embargo, consideramos, que las formas de poder de esta nueva clase media urbana aún son “blandas”, ya que inciden fundamentalmente en transformar las hegemonías discursivas y en fortalecer la acción colectiva, como lo presentamos en el capítulo 9, poniendo a prueba a su vez esta hegemonía.

En este capítulo, expondremos de manera ejemplar⁷ algunas de las representaciones y clasificaciones por medio de las cuales los mencionados intelectuales y profesionales críticos, redefinen lo urbano y reconstruyen la ciudad simbólicamente. Trataremos de poner de manifiesto la transformación de las hegemonías discursivas y la redefinición de la posición social de dichos actores, siempre con el objetivo de descubrir las lógicas que articulan un nuevo modo de regulación.

Partimos de la hipótesis de que los intelectuales y profesionales críticos, al resignificar la ciudad y reapropiarse de ella por medio de la creación de representaciones sobre su crisis, transforman su imaginario de ciudad y de la vida urbana, superando críticamente su propio pasado. De esta manera, iniciaron un proceso de transformación cultural indispensable para consolidar su poder de representación, o ‘nombración’ como lo venimos planteando y constituirse como nueva clase media urbana protagónica para la configuración de un nuevo modo de regulación.

Asimismo, empezaron a asumir una función de “mediadores” entre las élites y el denominado “sector popular”, también con las demandas de ambos a la ciudad para convertirla en un espacio de vida atractivo dentro del nuevo contexto de globalización. Para esta nueva clase media urbana, asumir este papel significó

(Continuación Nota 5)

noventa. Su consecuencia ha sido que representantes de las tradicionales élites hayan tenido que compartir el recinto con personas de extracción popular, cuya carrera política empezó como líderes de organizaciones sociales o sindicales, y que siguen considerándose líderes de barrio, antes que concejales.

- 6 Para una visión crítica de este proceso véase también cap. 1, pie de página 27 de este trabajo.
- 7 Expondremos aquellos extractos de nuestro material empírico que consideramos ejemplifican los discursos hegemónicos en la región urbana.

redefinir su relación con los “sectores populares”⁸, que ha sido la “otredad” en la cual se había reflejado para autodefinirse⁹.

La forma vertiginosa y espontánea en que amplios grupos de los “sectores populares” —en especial los jóvenes— han apropiado imágenes, nuevas opciones de consumo y discursos globales¹⁰, ha provocado un autocuestionamiento entre los mencionados intelectuales y profesionales críticos, puesto que se derrumbó la imagen idealizada que habían construido de esta “otredad”. Al mismo tiempo, su autopercepción e identificación cultural quedó cuestionada. Este cuestionamiento, sin embargo, ha sido indispensable para que se configure un nuevo modo de regulación en Medellín y el Valle de Aburrá.

A continuación, desarrollaremos nuestro argumento en clave de ruptura y continuidad, igual que en el capítulo 8. Asimismo, contrastaremos nuestras informaciones obtenidas en Medellín con estudios y datos recogidos en ciudades suizas. Ello nos permitirá identificar —desde la confrontación de relatos independientes y no desde su comparación—, discursos globales hegemónicos y su apropiación en Medellín y el Valle de Aburrá¹¹.

10.1 La década de 1980: resignificar la ciudad del gran escenario de los fragmentos urbanos

En la década de 1980, intelectuales y profesionales medios críticos en un proceso autorreflexivo transforman el imaginario dominante de la ciudad. La ciudad ya no se percibe como escenario donde se mueven las clases sociales, especialmente la clase obrera, sino que se reconoce la importancia de los microespacios, especialmente el barrio. Dichos territorios se consideran los principales lugares de actuación y constitución de nuevos movimientos sociales y urbanos.

8 Hablamos de los denominados ‘sectores populares’ (entre comillas), para destacar que somos conscientes de que no es un concepto preciso, ya que no expresa la heterogeneidad de este sector. Volveremos a este punto en otro subcapítulo.

9 Aquí hacemos alusión al papel de la ‘otredad’ para cualquier proceso identitario. Toda identidad se construye en confrontación con el ‘otro’ quien se convierte en el espejo de uno mismo. De manera que hablar del ‘otro’ significa hablar de sí mismo. La construcción de la ‘otredad’, no es otra cosa que la construcción de uno mismo. (Véase al respecto, el debate crítico dentro de la antropología cultural sobre la manera en que se representa lo que culturalmente es distinto, y en general sobre la crisis de la representación en las ciencias sociales; por ej. Berg y Fuchs, 1993:11; y los trabajos de Edward Said y James Clifford).

10 Procesos acelerados, sin duda, por la influencia del narcotráfico.

11 La redacción de este capítulo, se basa principalmente en las entrevistas realizadas entre 1997 y 1999 con representantes de ONG, tanto de primer como de segundo grado, de la academia y la administración municipal de Medellín; también en grabaciones y observaciones realizadas durante la participación en algunas de las mesas y foros de concertación (Mesa del Espacio y Territorio y Mesa del Empleo; foros del Plan Estratégico para Medellín y el Valle de Aburrá), entre 1996 y 1998. Todas las entrevistas se grabaron y transcribieron. El relato principal de este capítulo es sobre Medellín, el relato sobre ciudades suizas puede leerse independientemente como material de contraste.

10.1.1 LA CIUDAD ES ALGO MÁS QUE UN GRAN ESCENARIO

Hasta mediados de la década de 1980, la manera habitual de percibir la ciudad en las ONG surgidas a comienzos de los ochenta, y entre profesionales e intelectuales críticos, fue la de verla como un escenario. Un representante de una ONG explica al respecto:

“(…) se veía que allí se movía un sector social que pudiera cambiar la ciudad. (…) La ciudad era más que todo el escenario donde se movía este sector, esta clase social (…), no había que mirar la ciudad en sus detalles, sino que había solamente que mirar un sector: los obreros de la gran industria”.

Esta mirada sobre la ciudad se transforma a mediados de los años ochenta. El mismo entrevistado destaca:

“Empezamos a mirar la ciudad desde lo pequeño, desde lo micro. (...). Desde los nuevos movimientos sociales urbanos, los movimientos cívicos en la ciudad –movimientos viviendistas, de inquilinos, por los servicios públicos o por el transporte– (...); particularmente en la comuna noroccidental aparecen un conjunto de organizaciones de la coordinadora de barrios de la zona, del transporte, la coordinadora del movimiento de los servicios públicos, entonces por este camino entramos nosotros a preocuparnos por el barrio. (...). Empezamos a ver la ciudad desde el barrio, ésta fue nuestra primera aproximación a la ciudad: desde el barrio”.

Dicha alteración de la mirada sobre la ciudad en los años ochenta se enmarca en el contexto de la articulación de tres tendencias globales: 1) La dinámica y radicalidad de los movimientos cívicos en las ciudades, ligadas a las transformaciones económicas mundiales. 2) Una corriente dentro de la teoría crítica que cuestiona el énfasis analítico casi exclusivo en el sector productivo, y que destaca la importancia del sector de reproducción para la acumulación del capital. 3) El cambio de prioridades en la cooperación internacional¹².

10.1.2 EL POTENCIAL DE LOS SECTORES POPULARES “MARGINADOS”¹³ URBANOS

Primero que todo nos interesa la mencionada corriente dentro de la teoría crítica surgida en los años ochenta. Ella destaca, que aún siendo excluidos de manera

12 Nos referimos principalmente a la cooperación del Banco Mundial, del Estado alemán (GTZ, BMZ), suizo (Cosude, DFAE), y de ONGs de estos países. Ésta empezó a priorizar proyectos destinados a garantizar la reproducción: huertas caseras y en general proyectos que fortalecen la economía doméstica y la autoayuda, también la medicina tradicional y otras prácticas autóctonas, etc., todo con el objetivo de contener el empobrecimiento que se debe a la crisis causada por la deuda externa (véase por ej. BMZ/DSE, 3er. congreso sobre el tema ‘Combatir la pobreza por medio de la promoción de la autoayuda’, documentos de los años 1984-1989). Según análisis críticos la cooperación contribuyó de esta manera a repartir el riesgo en vez de la riqueza, y a mitigar los costos sociales de las políticas neoliberales para que se lograran imponer mejor (véase por ej. Sachs 1992).

13 El concepto ‘sectores populares marginados’ durante la década de 1980 fue un concepto dominante entre intelectuales y profesionales críticos. La categoría ‘marginados’ o

cada vez más definitiva del trabajo asalariado, los denominados sectores populares “marginados” en las ciudades contribuyen determinantemente a la acumulación del capital. Por una parte, a través del trabajo que invierten en la subsistencia y reproducción, puesto que contribuye a eximir al sector productivo y al Estado de sus responsabilidades. Especialmente a las mujeres, amas de casa, se les atribuye un importante papel en este sentido. Por otra parte, debido a la continua expansión de la economía de servicios prestados por estos sectores. Dichos servicios –la economía informal– se consideran claves para la reproducción de la fuerza de trabajo asalariada, puesto que el trabajo no remunerado, invertido por los excluidos en la producción de sus artículos y la prestación de servicios, contribuye a abaratar los costos de la reproducción.

A partir de estos argumentos se reconsidera también, en los ochenta, el papel político de este actor urbano, ya que –a la luz de la radicalidad de las luchas de los movimientos cívicos urbanos– se cuestiona la posición marxista ortodoxa con respecto a él. Esta última, enfatiza que las reivindicaciones reproductivas y las luchas de los sectores tradicionalmente excluidos por la legalización e integración de la infraestructura autoconstruida al sistema urbano y por su reconocimiento como ciudadanos, no tiene mayor peso político, excepto si se articula con las luchas políticas determinadas por el enfrentamiento entre capital y trabajo (por ej. Castells, 1976:114s).

Los críticos de esta posición en cambio, resaltan que las luchas por las garantías para la reproducción sí tienen un gran peso político, ya que se enfrentan directamente con el Estado y cuestionan su legitimidad. Fuera de ello, contribuyen a incrementar el tejido de nuevas estructuras de sociedad desde la cotidianidad; es decir, desde las prácticas para organizar la supervivencia basadas en la solidaridad entre vecinos y en formas participativas y democráticas de toma de decisiones. Se opina, por consiguiente, que a partir de ahí se generan nuevos patrones socioculturales y sociopsicológicos, de manera que la sociedad comienza a transformarse desde los micro-mundos de la vida cotidiana de estos pobladores urbanos.

Por todas estas razones, dicha corriente analítica sitúa el potencial político de los denominados sectores “marginados” urbanos en la esfera cultural. En el contexto de la crisis generalizada de los años ochenta en América Latina, el excedente que el Estado debería haber repartido para garantizar la reproducción de amplios sectores sociales, aparentemente se agotó. Por este motivo, la organización de la cotidianidad y su reproducción se convierten para la mayoría de la población en una estrategia de supervivencia, y, en un acto político, ya que la lucha por la supervivencia aparentemente genera nuevas prácticas autodeterminadas, basadas en relaciones sociales recíprocas y solidarias que configuran nuevas identidades y erosionan las relaciones tradicionales de poder.

(Continúa de la nota 13)

‘marginalizados’ refleja la visión hegemónica de aquella época. Pues se consideraba que la misma lógica del desarrollo capitalista marginalizaba partes cada vez más amplias de la población. En este subcapítulo utilizaremos dicho concepto en este sentido porque nos referimos al debate de la década de 1980. En los años 90 esta categoría fue criticada por su ambigüedad y sustituida por el concepto ‘sectores excluidos’.

Según este análisis, la mencionada corriente analítica considera que las prácticas culturales de los sectores “populares urbanos” en las ciudades, son los protagonistas de todo proyecto emancipatorio (véase por ej. Evers, 1985:59).

La manera habitual en que las ONG y los profesionales e intelectuales críticos en Medellín perciben y representan a los ‘sectores populares’ y sus prácticas culturales hasta finales de la década de 1980, se articula a esta corriente hegemónica en el debate crítico global de la fecha.

Fragmento 1:

Europa, años ochenta: los debates sobre los nuevos movimientos cívicos dentro de la teoría crítica impactan también en las ciudades europeas, en especial en las alemanas y suizas. La ciudad fordista considerada inhumana, destructora y apocalíptica está en crisis. Un producto de la crisis es el movimiento contestatario de los “okupas”, izquierda autónoma, independiente de los partidos de izquierda tradicionales, que se ‘toma’ la ciudad. Con las ocupaciones ilegales de viejos edificios abandonados, dicho movimiento protesta contra la especulación del territorio urbano iniciada por el reordenamiento de la ciudad en el nuevo contexto de globalización. Rápidamente en los barrios céntricos de muchas ciudades europeas el nuevo movimiento cívico urbano contracultural, –la denominada ‘escena alternativa’–, crea una infraestructura cooperativa y autodeterminada: casas ocupadas, restaurantes y cafeterías, tiendas, librerías e imprentas, cines y recintos culturales, colectivos de abogados, médicos y periodistas, guarderías infantiles, etc. Es decir, se trata de una amplia red de proyectos cívicos autónomos. La revista *‘Autonomía’* de Frankfurt escribe: “La crisis de la ciudad no sólo consiste en su destrucción, también es la base para el surgimiento de una nueva sociedad, una contracultura que desafía la ética del trabajo y que se basa en relaciones solidarias y cooperativas y la organización autónoma de la cotidianidad” (en Ronneberger, 1990:22).

10.1.3 LA ‘CULTURA POPULAR’: LA ‘OTREDAD’ IDEALIZADA

Las representaciones de la ‘cultura popular’ más frecuente en estos años en Medellín, se basan en la dicotomía entre ‘cultura dominante’ y ‘cultura popular’ tal y como lo muestra el siguiente cuadro:

Cultura popular	vs.	Cultura dominante
contracultura de resistencia	vs.	cultura hegemónica
cultura propia	vs.	cultura ajena
cultura autóctona	vs.	cultura occidental
cultura no-racional (‘sentipensar’)	vs.	cultura racional
cultura ‘sana’	vs.	cultura del consumo
cultura patriótica y antiimperialista	vs.	cultura no patriótica orientada hacia las grandes metrópolis del mundo

Si bien a los “sectores populares” se les confiere heterogenidad social y cultural, se destaca que comparten una misma posición de clase. Asimismo, se considera que los pobladores tienen conciencia de su posición como pobres, y que su cultura no es ni homogénea o estática, ni resignada o pasiva, sino dinámica y activa. Pues si bien los “sectores populares” también se apropian de elementos culturales de la “cultura dominante”, los resignifican de acuerdo a sus propios códigos culturales. Se plantea entonces que para un proyecto liberador, se tienen que recuperar los elementos materiales y simbólicos de la cultura tradicional de los “sectores populares”, como por ejemplo la solidaridad entre familiares, amigos y vecinos, la sencillez y hospitalidad, la entrega y el afecto, o la religiosidad popular. Una cultura hegemónica nueva, más solidaria y menos enajenadora, debería construirse por consiguiente, a partir de la resignificación de estos valores populares tradicionales (véase al respecto Arredondo/Botero en Neuscheler, 1993:92; Mejía en *ibid*: 86; y en general Neuscheler, 1993).

Partimos de la hipótesis de que a través de estas representaciones del denominado „sector popular”, ONG y profesionales e intelectuales críticos, construyeron una “otredad” idealizada, la cual se convierte en proyección de un mundo mejor y en contrapunto del mundo criticado y rechazado por dichos actores: la ciudad rica, la cultura dominante y, en general, el denominado “mundo occidental”.

Asimismo, esta “otredad”, representa la razón de ser de los mencionados sectores, ya que construyen su autoimagen con relación a ella. Un entrevistado, directivo de una ONG, expresa, por ejemplo:

“Nosotros veníamos de una tradición en donde las ONG éramos únicamente actores al servicio del movimiento popular. No existía la ONG como actor en la ciudad, existía siempre servicio de los sectores populares”.

En especial, para las ONG, la “otredad” idealizada era el espejo necesario para definir la propia imagen y el propio rol como actores sociales. Por esta razón, toda característica de esta “otredad” que cuestionaba dicha imagen y ponía en duda el rol asumido, necesariamente tenía que ignorarse, porque se salía del marco de las representaciones ideales.

En la conversación sobre nuestra hipótesis, la entrevistada de una ONG opina:

“(…) se partió, digamos, de una idealización del mundo popular, pero una idealización, porque había una comprensión de lo popular como un mundo relativamente homogéneo, ideal, muy *rural* también, (...) una *visión* muy *orgánica*, como muy *armónica* de lo que es la vida rural. En el fondo esta apreciación fue errónea porque ya en esa época había fragmentación, ya surgieron también otras exigencias y otras necesidades que de pronto no se han logrado detectar por querer tener este sector popular como algo *muy igual*”¹⁴.

La misma entrevistada aporta otro elemento adicional con respecto a este punto:

14 El subrayado es nuestro.

“Pero yo creo que (...) la idealización del mundo popular (...) desde otra mirada también es posible que se haya dado (...); digamos entre ciertas corrientes al interior de la Iglesia habría como alguna idealización; o sea, también es una hipótesis que se me ocurre en este momento, pero pienso que también desde la misma Iglesia puede haber como idealización de ese mundo; bueno, idealización pues, porque el problema para cualquier modelo es que se plantee el modelo como absoluto: es distinto decir que hay unos valores en el mundo de los pobres, que son *valores* que *esta sociedad* ha *perdido*, pues porque se han absolutizado una serie de aspectos, por ejemplo el valor del *dinero* como un *valor absoluto*. Entonces, decir que en *el mundo de los pobres* hay una serie de valores que se contraponen a esta sociedad y que serían componentes importantes, digamos de una *sociedad* más *solidaria*, más *justa*, más *equitativa*, es distinto a decir, que ese es el mundo que hay que imitar”.

Nos parece interesante resaltar que la reflexión autocrítica que hace la entrevistada sobre nuestra hipótesis, la lleve simultáneamente a reproducir lo que cuestiona: la dicotomización entre ‘el mundo de los pobres’ y ‘esta sociedad’, como si lo primero no hiciera parte de lo segundo, y como si, por esta razón, persistieran ahí los valores ideales perdidos. Esta argumentación surgió a partir del diálogo espontáneo suscitado por la entrevista, no es por tanto fruto de una reflexión larga y profunda. No obstante, consideramos, que justamente por esta razón refleja que la visión dicotómica del mundo continúa aún muy arraigada entre los profesionales e intelectuales críticos en Medellín.

Fragmento 2

Contracultura y territorialidad:

Los denominados “territorios liberados y autónomos” del ‘movimiento alternativo’ europeo, –casas ocupadas, recintos culturales, barrios, etc., son considerados territorios donde se producen nuevas relaciones solidarias y formas de vida comunitaria en la ciudad; contestatarios a la cultura hegemónica enajenadora. “Salir de la modernidad y combatir la racionalidad occidental” es un lema importante, mientras que en la práctica se construyen *ghettos*, que se convierten en símbolo de los territorios autónomos’ y de un “mundo aparte” e idealizado.

Si bien esta visión representa la versión opuesta a aquélla de la élite tradicional y de la ciencia conservadora sobre la “cultura de la pobreza” y la “cultura de la violencia” –también construida conforme a tipologías bipolares–, no obstante, se enmarca dentro de una misma lógica: el discurso desarrollista de la modernización y la civilización¹⁵. Pues en ambas visiones, el denominado mundo moderno,

15 Es interesante retomar aquí a un clásico de la antropología, el texto de Oscar Lewis sobre la “cultura de la pobreza” titulado *Los hijos de Sánchez* y publicado en 1961 (!) en México por el Fondo de Cultura Económica. Lewis caracteriza la “cultura de la pobreza” de la siguiente manera: falta de integración en las instituciones, falta de un sentido de privacidad, poca experiencia organizativa –excepto la de la familia–, alto grado de alcoholismo, poco control de la agresividad, formas autoritarias de trato con los hijos, orientación hacia el presente e

civilizado y occidental, se opone a una 'otredad', la cual, según la respectiva posición política y ética, personifica lo malo y amenazador, o el ideal de lo bueno, análogo al concepto del "buen salvaje" de la antropología tradicional o de los escritos de Rousseau.

El problema de estas dicotomías –como bien lo destaca anteriormente nuestra entrevistada– es que se convierten en modelos absolutos, porque culturalizan y esencializan fenómenos sociales y culturales dinámicos, y los reifican (cosifican). Vale la pena retomar aquí la afirmación formulada en el capítulo 1, de que la capacidad humana de crear símbolos y de resignificarlos al entrar en intercambios simbólicos, impide que la globalización lleve a la homogeneización del mundo. Resignificar un símbolo no implica necesariamente que cambie su aspecto y apariencia, pues un mismo símbolo puede significar algo muy distinto en diferentes contextos¹⁶. Justamente por esta razón, tiene que cuestionarse el valor analítico de las mencionadas dicotomías, porque reifican comportamientos y valores que a pesar de no cambiar su apariencia, son sometidos a prácticas permanentes de resignificación¹⁷.

(Continuación Nota 15)

incapacidad de planificar el futuro, resignación y fatalismo, fuerte sentimiento de marginalidad, marcada dependencia, sentimiento de impotencia, falta de conciencia histórica, rechazo de valores éticos, desconfianza en las instituciones, en la política del gobierno, y en las clases dominantes, cinismo, odio a la policía, ninguna conciencia de clase, etc. Lewis construye estas características –de manera implícita– como tipologías dicotómicas de lo que para él es la cultura de la clase media. Describe esta última, basándola en relaciones humanas profundas y maduras entre individuos bien educados, simpáticos y cosmopolita que se relacionan entre sí como amigos, lo que, según él, no ocurre entre "los campesinos supersticiosos e ignorantes, amontonados diariamente en las ciudades debido a sus relaciones familiares o a su origen común" (Lewis en *The Folk-Urban Ideal Types*, publicado en 1965 en Hauser/Schnore, Nueva York, p. 498). Es interesante destacar que si bien estas tipologías de Lewis han sido ampliamente criticadas, siguen influenciando la visión de buena parte de la élite y también de algunos investigadores en Medellín sobre los "sectores populares".

- 16 Un ejemplo característico es el de los símbolos nacionalistas, y en el caso de Antioquia, regionalistas, como por ej. los himnos. En Medellín muchos de los foros y eventos de concertación se abren con el himno, mientras profesionales e intelectuales críticos lo cantan con fervor, reivindicando de esta manera sentimientos de cohesión, regionalistas y nacionalistas, asociados con la idea de la autodeterminación. En un país como Suiza, por el contrario, el himno, al igual que los otros símbolos nacionalistas, se asocian con la extrema derecha porque siempre los ha apropiado para su proyecto político. Por esta razón, ninguna persona que se autodenomina crítico estaría dispuesta a cantar el himno. De manera que el himno como símbolo, cambia de significado según el contexto.
- 17 El siguiente caso, recientemente muy discutido, ilustra este punto: la nueva versión del *Sati* o *dowry death* en la India; es decir, el incremento de asesinatos brutales a mujeres jóvenes de todos los estratos sociales, durante los últimos años, tanto en ciudades como en el campo, por no responder a las exigencias de la dote de la familia del marido. Si bien esta práctica aparece como reproducción de una tradición ancestral, investigadoras hindúes han mostrado que en el contexto de los movimientos migratorios, cambios económicos y sociales neoliberales, esta aparente tradición casi desaparecida se redefinió y resignificó para encubrir el hecho de que la dote se ha convertido en dinero fácil para el marido y su familia de origen, y la vida de la mujer en mercancía que se elimina cuando no tiene suficiente valor (véase Paringaux, R.-P. en: *Le Monde Diplomatique*, edición alemana de junio del 2001, pags. 18-19).

No obstante, la perspectiva bipolar persiste en muchos de los análisis críticos sobre la crisis de la ciudad, tal y como por ejemplo lo muestra la siguiente afirmación:

“El drama [de Medellín] parece estar en que es territorio construido que no ha podido ser ciudad. Su proceso de urbanización a partir de los años cincuenta careció de un proyecto de convivencia ciudadana, y el resultado fue un agregado de gentes que emigraron desde diferentes regiones de Antioquia. Algunos expulsados por la violencia, otros en busca de nuevas oportunidades, *continuaron reproduciendo modelos de comportamiento y valores propios de sus pueblos de origen*” (Henaó H., 1992 en López y Murillo E, 1994:65)¹⁸.

Un gran número de estudios sobre las diferentes formas de migración y manifestaciones identitarias y de etnicidad, que se han realizado en muchas partes del mundo durante las últimas dos décadas, basados en un enfoque crítico, contradicen la visión de que los migrantes continúan reproduciendo modelos de comportamiento y valores propios de sus lugares de origen. Enfatizan más bien las prácticas —a veces muy sutiles— de resignificación de comportamientos y valores, estimulados por los nuevos contextos de interacción social y simbólica¹⁹. Por esta razón, consideramos que afirmaciones como la de Henaó dicen mucho más sobre los que representan la ciudad que sobre los representados.

Ahora bien, la visión dual de la ciudad —o perspectiva de las “dos ciudades” como la denominan algunos investigadores en Medellín²⁰—, se ha reforzado aún más al articularse con la ya mencionada tendencia global de la década de 1980, de reivindicar los microespacios y las particularidades culturales en la ciudad, con la convicción de que la sociedad urbana se transforma desde los micromundos de la vida cotidiana.

10.1.4 FRAGMENTOS DE CIUDAD: “ARRIBA MI CUADRA”

Desde mediados de los años de 1980, ONG y profesionales e intelectuales críticos, se acercaron a la ciudad desde los microespacios de los “sectores populares”. Un directivo de una ONG describe esta tendencia con las siguientes palabras:

“Miramos los pequeños microespacios como productos de la cultura, mirando por ejemplo lo que era la cuadra, la esquina, el bar, la tienda; mirar la cancha, la “gallada” y la “barra” [grupos de jóvenes que se reúnen en las esquinas de los barrios], como espacios físicos y sociales de comunicación y por consiguiente como espacios de producción de cultura”.

Se partía de que dichos microespacios se creaban desde la apropiación activa y creativa de los pobladores. Percibir la ciudad desde la perspectiva de un conjun-

18 El subrayado es nuestro.

19 Véase Stienen y Wolf (1991) y Wicker (1997).

20 Véase por ej. Naranjo G. y Villa M. (1997:79 y 111).



Foto: Stienen, 1997.

to dinámico de microespacios diversos, significaba reconocer que los actores incidían en su entorno inmediato y desde ahí en la ciudad. El mismo entrevistado destaca al respecto:

“Leer la ciudad desde el barrio, no sólo era mirar lo micro, sino que era reconocer otra posibilidad de incidencia, no era solamente ver la ciudad desde el problema; o sea, esta ciudad es muy caótica y por lo tanto no hay nada que hacer; sino que era también una mirada muy proactiva, y muy propositiva en el barrio”.

Otro entrevistado de una ONG, cuya sede se encuentra en un barrio popular resalta:

“Una tienda ya crea relaciones de vecindad: con los que le compran, con los proveedores que le están surtiendo la tienda; y en las cuadras hay mínimamente algún comité de organización para una fiesta, sea para los niños o para el día de la madre. Es un tejido social débil que no crea mayor impacto más allá de su cuadra. Pero en la medida en que se va creando esto, se va fortaleciendo y se va ampliando la mentalidad del barrio hacia la zona, y por último, hacia la ciudad”.

Mirar la ciudad desde los microespacios, según otro representante de una ONG, también implicaba que:

“Eramos conscientes de que si queríamos hacer cambios en la ciudad, no podíamos dejarlo para el futuro (...) veíamos que era muy importante tratar de incidir de alguna manera en la ciudad”.

Este entrevistado explica lo que significaba en aquel momento para las ONG, incidir en la ciudad:

“Leer la ciudad, desde el barrio popular, hasta 1989, ó 1990 era motivar al habitante del barrio para que reconociera su barrio, que tomara conciencia de que esta ciudad, Medellín, es diferente si se la lee desde una mirada desde el barrio y otra mirada desde el centro, es mirar la ciudad desde sus distintas problemáticas”.

Fragmento 3: *Small is beautiful...*

Entrevista a un representante de una organización cívica barrial en Berna, Suiza, realizada en 1998 (en Stienen, 2001b):

“Entonces, a finales de los años ochenta, me convencí de que el lugar donde tú vives, el barrio, el entorno más inmediato, es donde más puedes incidir para que algo cambie, pues es donde te afecta más. Bueno, antes yo estaba muy comprometido con el trabajo de solidaridad internacional, en contra del *Apartheid* en Sudáfrica, los movimientos de liberación, etc. Pero esto era muy abstracto, muy teórico. En cambio aquí, en mi barrio, donde vivo, es donde las cosas me afectan directamente. Por eso empecé a comprometerme con el barrio. Porque en el barrio te das cuenta de que puedes cambiar algo, que puedes incidir directamente, (...), que puedes contribuir a que se transforme esta ciudad. Me gusta ver cómo mi entorno se vuelve cada vez más habitable”.

Por esta razón, se buscaba motivar a los habitantes de los barrios subalternos desde las ONG y otros sectores críticos, para que reconocieran su entorno inmediato, su historia y proceso de conformación, para que se pensara en él, se identificaran con su barrio, su cuadra, y que de esta manera, se apropiasen de su entorno y mundo de la vida.

Una entrevistada de una ONG de mujeres destaca al respecto:

“(...) teníamos una lectura totalmente fragmentada de la ciudad; en los ochenta hablábamos del *Programa de Barrios*, o sea, nosotras tuvimos un mirada del núcleo, digamos, más inmediato, donde se desarrollaba la vida de la mujer que era el barrio, pues, el sector, la comunidad más inmediata (...), nunca nos habíamos planteado una mirada más global de ciudad”.

La orientación hacia los microespacios tuvo implicaciones contradictorias:

1. Por una parte, acercarse a la ciudad desde la esfera de la reproducción, significa percibir la importancia de todos los aspectos materiales e inmateriales que necesita el ser humano para reproducirse integralmente. También reconocer que lo cotidiano tiene una dimensión política, como lo expresa un entrevistado de una ONG con sede en un barrio popular:

“(...) había que entender que no siempre el poder se concentraba en el Estado, que había otros espacios donde se concentraban también decisiones de poder. Entonces uno empieza a plantear también las relaciones de poder en la escuela, la casa, la pareja; que allí existen poderes o micropoderes y también hay que jugárselos allí, en lo más cotidiano, lo menos abstracto. Esto lo supimos a final de los ochenta”.

De manera que centrar la mirada en los microespacios, implica poder percibir la responsabilidad de los pobladores hacia su entorno y su capacidad de cambiarlo y democratizarlo, enfoque que también se promueve desde la cooperación internacional durante los ochenta, en el marco de sus programas de apoyo a los procesos de democratización y apertura en América Latina.

El barrio se percibe entonces como un territorio íntimo y a la vez social, opuesto a la ciudad anónima, enajenadora y explotadora, caótica y hostil, pues mientras que la ciudad aliena, el barrio aparentemente genera intimidad y, por consiguiente, integración.

2. Por otra parte, sin embargo, la orientación hacia el barrio y los microespacios refuerza el imaginario de la 'comunidad imaginada' (Anderson, 1991), formada por sentimientos, orígenes y necesidades comunes. La influencia del narcotráfico —expresión de los nuevos procesos de globalización— puso al descubierto el lado inverso y negativo de este imaginario: la tiranía de la intimidad (Sennett, 1994); pues cuando la cercanía física, producida por la conformación de los barrios populares en Medellín, no coincide con la cercanía social y cultural, la intimidad rápidamente se convierte en caldo de cultivo de chismes, rumores, control mutuo, intrigas, desconfianza, exclusión e incluso eliminación. Nos atrevemos a sostener que el ideal de la "comunidad imaginada", no sólo impidió reconocer los permanentes cambios que se producían en el "sector popular", sino que también impidió aceptar que el anonimato puede ser una condición vital para la tolerancia hacia la diferencia y la construcción de lo público²¹, pues en la medida en que se incrementa la intimidad, se atrofia y desvanece la esfera pública (Sennett, 1994).

Fragmento 4: 'Amore e Anarchia': rebelión urbana y 'estética de la resistencia'

En mayo de 1980 en las ciudades suizas estalla un nuevo movimiento juvenil contestatario. Con sus luchas callejeras violentas pretende destrozarse los símbolos del poder estatal y de la ciudad moderna. En el 'parlache' típico del movimiento, Zurich por ejemplo, se convierte en Zu-reich, lo que significa en alemán: demasiado rico. En 1982 la revista *The Economist* muestra en titulares: "¿Hay todavía seguridad en Zurich?", y constata que dicha ciudad perdió su imagen del lugar financiero más seguro del mundo (en Hitz, 1995:246). El movimiento juvenil busca subvertir el 'status quo' desde lo irracional y espontáneo. Su táctica es la ironía en vez de la agitación, la erótica en vez del análisis de clase. Combate el parlamentarismo y los mitos macropolíticos de la izquierda tradicional (Häberling en Jay, 2000:4); y convoca a la destrucción de lo que considera la fe ciega del suizo en la existencia del consenso social y en el mito de la superioridad de su identidad colectiva, también de la mentalidad conformista, y de la obsesión con la higienización de la política que paraliza la democracia directa (Kriesi en Jay, 2000:2). El movimiento se toma el espacio público urbano, lo llena de grafitis, de todo tipo de *performances* para acabar con el provincianismo de las ciudades. Con el surgimiento de este movimiento contestatario empieza en los 80 la paulatina resignificación de lo urbano en Suiza.

21 Una de las características principales del espacio público es que las personas se reconocen y respetan, no por conocer y controlar su vida privada, sino por conocer su posición y opinión. El anonimato es la base de la tolerancia hacia la diferencia y por esta razón una de las principales características de la convivencia urbana.

10.2 La década de 1990: ¿para quién resignificar la ciudad? crisis de representación y consolidación de una nueva clase media urbana.

La década de 1990 se caracteriza por una crisis de representación que profundiza el proceso autorreflexivo de intelectuales y profesionales medios críticos, particularmente los ligados al ámbito institucional de las ONGs, y conduce a la redefinición de su rol social. En la medida en que dichos sectores se redefinen como actores autónomos y transforman su percepción de la ciudad, se consolidan como nueva clase media urbana con capacidad de incidir en la configuración de un nuevo modo de regulación.

10.2.1 LA EROSIÓN DE LOS MITOS COLECTIVOS

La manera acelerada de apropiarse de los nuevos procesos de globalización, en el contexto del narcotráfico, puso de manifiesto que buena parte de los integrantes de los sectores subalternos ya no querían postergar para un futuro incierto y utópico el cumplimiento de la promesa de una vida mejor, ofrecida durante tanto tiempo por el discurso desarrollista –tanto en su versión de élite tradicional como de izquierda– sino tenerla ya²². Según muchos de nuestros entrevistados –integrantes de ONG y profesionales e intelectuales críticos– estos procesos produjeron un profundo cuestionamiento y desencanto, no sólo de su visión dicotómica de la ciudad y proyección idealizada de un “mundo orgánico” y “armónico” hacia el ‘sector popular’, sino también de su rol y autopercepción. Un entrevistado de una ONG expresa:

“(…) finalizando los ochenta, comprendimos (...) que lo mejor que nos podía pasar a todos, o sea, a la sociedad, es que las organizaciones sociales de base, las organizaciones populares, se representaran a sí mismas. Y nosotros, por supuesto, que jugamos un papel, que también tenemos opinión, que también tenemos interés, que también tenemos una visión, y los más autorizados para refutar esa opinión, éramos nosotros mismos. (...) Para nosotros fue (...) reconocer: bueno, uno es otro, diferente, tiene opinión, tiene capacidad de propuesta, tiene capacidad de yo no sé qué, pero a la vez reconocer que no representa a aquel que se supone había estado interesado en representar durante tanto tiempo; un poco como que se define por diferencia con, pero también por propia definición”.

Por esta razón, antes que hablar de una crisis de valores, como es común en Medellín, preferimos destacar la crisis de la representación. No sólo en el sentido al que hace referencia el entrevistado, sino principalmente porque se empiezan a

22 Se puede constatar, que muchas veces los conflictos urbanos violentos se dan principalmente en las ciudades con más altas tasas de crecimiento económico y dinámicas asombrosas de transformación del territorio urbano. Ya que la mayoría de los disturbios urbanos se originan en la tensión que surge de la promesa de hacer partícipe a las mayorías en su progreso y de su permanente incumplimiento.

cuestionar los imaginarios y conceptos adscritos a una 'otredad' construida como parte de la propia autodefinición. Se empieza a reconocer que esta 'otredad' tal como se ha querido ver, no existe, y es posible que ni siquiera haya existido como tal. De manera que la producción de nuevas representaciones y la resignificación de la ciudad, a través de la intensa actividad investigadora llevada a cabo durante la década de 1990, muestra cómo profesionales e intelectuales críticos de ONG y otros sectores, se apropian de la crisis de la ciudad y redefinen su propia identidad y rol.

10.2.2 CRISIS DE REPRESENTACIÓN: "NO QUEREMOS QUE NADIE NOS MANDE..."²³

Muchos investigadores, cineastas y escritores en Medellín, han representado las nuevas formas de vivir y de percibir la vida, surgidas en la ciudad durante los últimos años en medio de la violencia, y denominadas por algunos posmodernos debido a su orientación hacia la inmediatez, el goce, el éxito rápido, etc²⁴. Para nuestro objetivo de descubrir la transformación de las hegemonías discursivas y las lógicas que articulan un nuevo modo de regulación, interesan actitudes y puntos de vista que reflejan cambios más sutiles englobados en lo que denominamos una nueva autoimagen, o conciencia del valor propio, surgida principalmente entre pobladores de sectores subalternos. Relacionamos la aparición de dicha conciencia, con la manera en que los pobladores se apropian de los diferentes procesos de globalización.

La afirmación de una entrevistada que vive en un barrio estigmatizado y pobre en el centro de Medellín, ejemplifica un aspecto poco espectacular, y por ello poco percibido, de cómo se configura la nueva condición de globalidad desde los sectores subalternos.

La entrevistada es una mujer de treinta y dos años, ama de casa, con estudios básicos y casada. Vive en el barrio en una casa de su propiedad. Su esposo dirige una famiempresa en otro barrio. Con veintiocho años ella emigró temporalmente a Tokio, donde vivió un año. Esta experiencia la marcó en el sentido de que se percibe como una mujer independiente y experimentada a la que ya nada le sorprende o asusta. En esto se parece a otras personas entrevistadas de su misma extracción social con experiencias migratorias. La siguiente afirmación ilustra lo que Bourdieu (1991) destaca, cuando dice que el *habitus* determina el *hábitat*, de manera que uno puede vivir físicamente en un lugar, pero simultáneamente estar en otro:

"Cuando llegó el Metro, todo el mundo se asustaba por el Metro. Mi esposo me decía: 'Vamos a montar en Metro'. Y yo: 'Ay, no'. Yo acostumbrada a montar en ese

23 Extracto de la entrevista con una joven residente de un barrio pobre del centro de Medellín, realizada el 28 de agosto de 1997.

24 Véanse por ej. Franco R. (1999), Jaramillo A., et al. (1998), Jaramillo (1996), Vallejo (1994), Salazar J. y Jaramillo (1992), De los Ríos y Ruiz R. (1991), Salazar (1990); también las películas de Víctor Gaviria: 'La vendedora de rosas', 'Rodrigo D', etc.

Metro de allá. Aquí todo el mundo le ve gracia al Metro y pregúntele a todo el mundo y verá: 'Ah, que el Metro tan lindo'. Y uno no (...), normal, eso (...) el Metro es algo muy normal. Aquí en Medellín solamente hay un sitio donde hay un karaoke y eso es carísimo. Yo digo: la gente tan charra, ahora pagar tanta plata por un karaoke y yo que estuve por allá y veía los karaokes por todas partes, entonces... Pero no, no; *yo me quedo callada, aquí todo el mundo como que se asusta con las cosas nuevas, pero uno (...), para mí es normal todo eso.* (...) Medellín es divino, es hermoso, sino que es de volver a viajar para conseguir más, porque uno siempre quiere tener más y estar bien. Yo me volvería a ir para Tokio"²⁵.

La entrevistada es consciente de que próximamente no viajará al exterior. Lo que ella realimenta permanentemente es su certeza de que su espacio vital es virtualmente más amplio. No obstante no parece una mujer desarraigada. A las preguntas ya estereotipadas de los sondeos de opinión sobre Medellín –como por ejemplo: ¿qué significa Medellín para usted?–, ella contesta de manera espontánea con las mismas respuestas que todo el mundo, también ya estereotipadas: “Medellín es lo mejor”, “Medellín es buena gente”; “no hay nada como Medellín”. Sin embargo, Medellín no es su único punto de referencia, de ello es muy consciente.

Sus experiencias y su autoimagen se asemejan a las de muchos más pobladores que integran el denominado ‘sector popular’, y revelan que la nueva condición de globalidad de la ciudad se configura por una variedad de facetas distintas, lo que de alguna manera debería influir en la resignificación de la ciudad.

Cuando hablamos de ‘preguntas estereotipadas’, nos referimos a otro aspecto que consideramos importante para el surgimiento de la mencionada nueva autoimagen: el impacto de la intensa actividad investigadora en Medellín, destinada a explicar y representar la crisis de la ciudad y/o a contribuir a mejorar su imagen. Consideramos que la reiteración de temáticas y preguntas sobre la ciudad en muchos estudios y sondeos de opinión, ha generado el ya conocido efecto de que los representados se apropian de las representaciones construidas sobre ellos (Bourdieu, 1985), y las convierten velozmente en representaciones estandarizadas y estereotipadas, lo que ocurre con frecuencia en contextos altamente politizados²⁶.

La intensa actividad investigadora en Medellín, por un lado, ha conducido a un amplio proceso de autorreflexión en la ciudad, tanto de investigadores como investigados. Por otro lado, sin embargo, la autodinámica que adquiere la divulgación de las representaciones parece llevar a su reproducción ya estereotipada para autorepresentarse y representar a la ‘otredad’²⁷, lo que suscita a la manipulación de

25 El subrayado es nuestro.

26 Este mecanismo también se observa en los contextos urbanos caracterizados por conflictos étnicos y raciales, pues las representaciones producidas por investigadores sobre los procesos identitarios son apropiadas estratégicamente por los actores de los conflictos para autorrepresentarse y representar a la ‘otredad’ con el fin de mejorar la propia posición en las luchas simbólicas y las luchas por la inclusión social.

27 Hacemos referencia a la reiterada pregunta sobre los viejos y nuevos valores antioqueños, y los imaginarios sobre la ciudad, ya que consideramos que con el tiempo, conducen al fenómeno de propiciar automatismos en las respuestas. Mecanismo típico generado por los sondeos de opinión, hoy en día tan frecuentes en muchas ciudades del mundo.

la producción científica por parte de los investigados. La siguiente experiencia que tuvimos con una persona que quisimos entrevistar y que reside en el mismo barrio céntrico como la anteriormente citada, muestra una faceta de este proceso.

Dicha persona, un hombre de 45, con poca educación formal y que trabaja como repartidor, rechazó la entrevista con el argumento de que si no se le pagaba mínimo la suma de trescientos dólares, no contaba nada, puesto que su historia era tan interesante que había que pagarla. Aunque la reacción de este señor se asemeja a las relatadas por antropólogos de épocas pasadas que tuvieron que pagar a sus informantes, y si bien algunos la considerarían expresión típica de la idiosincrasia paisa²⁸, nosotros la interpretamos de otra manera. En este sentido, dicho señor explicó que no compartía lo que hacían los investigadores y cineastas en Medellín, de recoger historias de vida extraordinarias de gente pobre, porque según su imaginario luego los vendían y se hacían famosos y ricos con ellas. Para sustentar su opinión, menciona algunas películas y estudios muy reconocidos en la ciudad, cuyo contenido conoce de sobra.

La reacción de este señor revela otro aspecto que configura la nueva condición de globalidad en Medellín: las prácticas de investigación hoy en día, hacen parte de una esfera pública en la cual él entró a participar, al margen de su extracción social popular. De manera que se ha convertido en emisor y consumidor de esta información. El gran interés público en historias como la suya, le confiere un valor, de manera que la percibe como una mercancía demandada por otros consumidores. Además, como él es propietario de esta mercancía, cree que la puede vender al que más la requiere y le paga, es decir a los investigadores. Al ofrecer su historia como mercancía, entra en una relación horizontal con el investigador –ya no una relación romantizada–, sino entre vendedor y comprador, en la que ambos saben lo que quieren, y se manipulan mutuamente para obtener el mejor precio. En el nuevo contexto de globalización, este acto adquiere una connotación emancipatoria para dicho señor, puesto que se hace valer imponiendo unas reglas que le convierten en quien controla y valoriza la información. Es en este sentido que hablamos de una nueva autoimagen o “conciencia del valor propio”. Esta entrevista no se realizó. Se puede decir que la lógica en la que se basa la reacción de nuestro potencial informante, es idéntica a aquella que rige la violencia de los jóvenes habitantes de los territorios marginados, por medio de la cual buscan

28 Argumentos como los siguientes, expuestos por López y Murillo E. (1994) se escuchan con frecuencia en Medellín. Refiriéndose al desfile de Mitos y Leyendas, estos investigadores dicen: “Un esfuerzo por congrega a la gente alrededor de creencias verdaderas de sus antepasados y así generar identidad regional, y a la vez, consolidar un evento turístico que produzca ingresos económicos para la ciudad; *motivación nada extraña en la sociedad antioqueña*” (López y Murillo E. 1994:120). Y en otra parte sostienen: “No es extraño que el actual gobernador tuviera como lema de su campaña: Primero Antioquia, y *que en su programa de gobierno acudiera a la capacidad innata de negociar de los antioqueños*, como forma de resolución pacífica de los conflictos (López y Murillo E., 1994:141). Consideramos que éstas son interpretaciones culturalistas de procesos y comportamientos que se observan también en otros contextos y que reflejan tendencias globales.

29 Véase capítulo 1 de este trabajo; este es un tema muy investigado en Medellín; para algunos de los estudios véase pie de página 23 de este mismo capítulo.

hacerse reconocer, respetar, y ganar visibilidad en la arena pública urbana²⁹. La misma lógica se manifiesta en la siguiente afirmación formulada por una joven, de 16 años, madre soltera, líder de un grupo juvenil, de un equipo de fútbol, y residente en el mismo barrio céntrico. Su apreciación también ejemplifica la mencionada nueva autoimagen:

Fragmento 5:

1998, Berna, Suiza, entrevista a un joven de origen turco, residente en un barrio céntrico de la ciudad (en Stienen, 2001b):

“Entre 1985 y 1996 mi barrio era genial. Los jóvenes nos mantuvimos muy unidos, suizos y extranjeros. Eramos una pandilla: teníamos un grupo de música rap, hacíamos grafitis, deportes, esto aquí era muy ‘cool’, parecía un ‘gueto’, tal y como yo me imaginaba el ‘gueto’, algo fascinante. Pero de repente nos volvimos mayores, y cada uno se fue por su lado: a la universidad, a hacer un aprendizaje, al trabajo, a lucir el carro...”.

“Yo manejo un grupo juvenil, en ese grupo hay personas de todo el sector. Y de pronto en el grupo juvenil se escucha mucho que: ‘Ah, qué pereza Fulanita, ya acabamos esa capacitación. ‘Ay, qué pereza, ya Fulanita nos va a mandar pa’ tal parte’. ‘Ah, ya nos quiere *manipular*’. ‘No, Heber, no se deje *mandar*, el grupo juvenil es de nosotros’. De pronto los jóvenes no queremos que nadie nos mande, que nadie nos manipule, sino luchar por *nuestras cosas*, (...)”³⁰.

Todos estos ejemplos hacen, de una u otra manera referencia al desencanto, es decir, a la erosión de los mitos colectivos en la ciudad. Profesionales e intelectuales críticos, como el representante de una ONG citado al inicio de este subcapítulo, se desencantaron con su “otredad” idealizada, porque ésta se “emancipó” de sus representaciones adscritas. La mujer que emigró a Tokio, y con ella muchos más habitantes del “sector popular”, se desencantó con los símbolos de la modernización de la ciudad, pues el progreso prometido sólo lo encontró cuando se fue. Desde entonces y debido a sus nuevos referentes ya no se deja impresionar. El señor que pretendía vender su historia y la líder juvenil, igual que muchos otros pobladores, se desencantaron con aquellos que los han convertido en su razón de ser; por eso hoy actúan de acuerdo con su propia versión de autodeterminación.

Fragmento 6:

1998, Berna, Suiza, entrevista a un joven suizo, residente en un barrio céntrico de la ciudad (en Stienen, 2001b):

“Hay que tener líneas claras. Por eso me distancié de esta gente de la extrema derecha. Sí, confieso que tenía relaciones con ellos, eran muy buenos colegas, pero se volvieron muy radicales. Por eso rompí con ellos. Porque no le sirve a nadie esto de quemar los centros de acogida de los refugiados. Todo esto pasó aquí. Pero yo siempre les dije: ‘¿Ustedes están seguros de que esto sirve para algo?’, pues esta gente piensa que los refugiados son los culpables de que Berna se ha dañado tanto”.

Es por esta razón que hablamos de una crisis de representación en la ciudad, pues la relación entre todas estas partes necesita redefinirse, y a partir de ella también las identidades y roles. Las representaciones producidas por la intensa actividad investigadora en la ciudad, dinamizan y regulan este proceso de redefinición en la medida en que se solidifican y se convierten en nuevos estereotipos. A partir de ahí se resignifica la ciudad y se consolida el poder de aquellos actores sociales que controlan la producción de los nuevos significados.

10.2.3 INTEGRAR LOS FRAGMENTOS: “UNA CIUDAD PARA TODOS”



Una ciudad
para todos.
Medellín, 1999,
foto:Stienen.

El proceso de resignificación y resemantización de lo urbano, adquiere un asombroso auge a partir de 1991, y según nuestra hipótesis, refleja una indispensable transformación cultural en la ciudad. Contribuye asimismo a la consolidación de una nueva clase media urbana compuesta por intelectuales y profesionales críticos, integrantes de ONG y otros sectores cuyo estatus de expertos les ha otorgado prestigio y poder al participar en las luchas simbólicas e imponer sus percepciones, clasificaciones y representaciones de la ciudad.

Al igual que el empresariado, este actor cuestiona su propio provincianismo y paternalismo al apropiarse de los nuevos procesos de globalización y crear nuevas estrategias reguladoras.

Los procesos reflexivos se han dado en torno a las siguientes preguntas formuladas por una entrevistada, integrante de una ONG:

“(…) ¿Con qué hemos hecho esta ciudad? ¿Qué queremos de esta ciudad? O sea: ¿Por qué esta ciudad tiene capacidad de producir tanta violencia? (...)”.

10.2.4 “VOLVER A UNA UNIDAD SUPUESTAMENTE PERDIDA...”

Dicha afirmación, formulada por la misma entrevistada nos remite a lo que expusimos en el capítulo 8: la visión de reconstruir un amplio consenso social y reproducir la condición de *entorno* de la región urbana. La entrevistada destaca:

“(...) esa aspiración a la unidad, (...) a devolver esa unidad perdida, como si la pérdida de esa unidad que existió supuestamente alguna vez, estuviera en la causa de la violencia. O sea: la fragmentación como causante de la violencia. Entonces el deseo, la aspiración a volver a una unidad supuestamente perdida en algún momento”.

A continuación expondremos algunos de los imaginarios surgidos en los espacios de concertación, que parecen imponerse como discursos hegemónicos³¹ en la ciudad y contribuir a configurar un nuevo modo de regulación en la región urbana de Medellín y el Valle de Aburrá³².

10.2.5 NOMBRAR LOS REFERENTES URBANOS

Queremos retomar nuestra hipótesis de que los intelectuales y profesionales críticos de ONG y otros sectores, al transformar su imaginario de ciudad y de la vida urbana, empiezan a asumir una función de “mediador” entre las élites y el denominado “sector popular”, también con las demandas de ambos a la ciudad. Para ellos asumir este papel significa redefinir su relación con el ‘sector popular’, es decir, su imaginario de esta “otredad” simbólicamente construida.

En la mesa de espacio y territorio se expresan las siguientes opiniones:

- “Hay un referente absolutamente pueblerino con respecto a lo que es la vida urbana”.
- “Lo hemos discutido otras veces como tema en las mesas: aquí no existe el ‘medellinense’ como en otras ciudades, aquí está el “paisa” o el antioqueño. Esto me parece que da cuenta de un vacío. No creo que sea un vacío en términos de que no existan referentes urbanos, sino que *no somos capaces de nombrarlos: Referentes urbanos en términos de la cultura urbana*, de nuevas expresiones culturales, nuevas mentalidades que están dando cuenta de lo urbano. Seguimos muy aferrados a hablar de cultura en términos de que somos “paisas”. De que hay tradiciones, y muy a pesar de muchos –incluyéndome a mí– es una forma demasiado fuerte, ese *referente* así de antioqueñidad y *de pueblo*”.
- “... definitivamente pues, hay que definir, cómo *ampliar el discurso más allá de la cultura paisa*”.

Superar la imagen estereotipada de la “cultura paisa pueblerina” significa, –según los participantes de la mesa–, construir:

31 Recordamos que nuestra noción de discurso se asemeja a la de lógica, y por tanto trasciende la distinción entre imaginario y realidad, de manera que no se refiere a las afirmaciones mismas, sino a la lógica que les da coherencia (véase capítulo 8).

32 Nos basamos principalmente en los debates originados en la Mesa del Espacio y Territorio. Casi todas las citas son extractos de las transcripciones de grabaciones realizadas durante los debates que se dieron en dicha mesa de concertación los días 21 de octubre y el 5 de noviembre de 1996. Los temas discutidos fueron: cultura urbana y la transformación del espacio público por la obra del tren metropolitano. El tren metropolitano, una obra duramente criticada en la ciudad, se inauguró a finales del año 1995, su segundo tramo en 1996 (véase también pie de página 34). El subrayado en las citas es siempre nuestro.

- “una ciudad integrada y colectiva que no imponga un solo imaginario cultural, una sola legitimidad en lo que es la estética de la ciudad”.

Pero que tampoco caiga:

- “en el populismo, de decir: *qué lindo lo popular, el pobre, cómo se expresa de rico...*”

Con estas palabras se sigue criticando el “gran relato” de la modernización, –imaginario de la élite tradicional–, hasta ahora impuesto por las transformaciones físico-espaciales en la ciudad. Pero a la vez, en la mesa se discute de manera autocrítica el propio imaginario paternalista y populista de la ciudad, pues ambos imaginarios se fundamentan en una visión dicotómica de la ciudad.

Las propuestas discutidas en la mesa, y que pretenden superar estos imaginarios reductores, se parecen a aquellas de los empresarios que expusimos en el capítulo 8.6.3.1, pues ambas partes dicen que para crear identidad de ciudad hay que salir del entorno inmediato y abrirse a otras experiencias.

10.2.6 “CREAR IDENTIDAD DE CIUDAD”

Así lo explica en la entrevista el representante de una ONG con sede en un barrio pobre:

“Crear identidad de ciudad pero sin salirse de la mentalidad de barrio. Necesito crear un proceso de identidad y desarrollo barrial, pero *no me puedo quedar encerrado en la visión de barrio*, porque el barrio no es una isla, pertenece a una zona, a una ciudad, a un departamento, a una región y a un país, somos al final *ciudadanos del mundo. Que la gente se vaya saliendo, pero en su visión*. Puedo seguir trabajando en mi cuadra, en mi grupo, pero con una visión más amplia, como mi grupo puede contribuir a un proceso de barrio, de zona, de ciudad. (...), lo que más hemos insistido es en que la gente recorra su comuna, salga de su barrio, conozca otras experiencias, *se sensibilice con otras experiencias*”.

Según estas palabras, los referentes de los pobladores de los barrios pobres aún se limitan a su entorno inmediato barrial. Ante las experiencias descritas en el anterior subcapítulo sin embargo, la cita mas bien revela que el referente del entrevistado parece todavía muy anclado en el mencionado viejo mito colectivo. Si bien no pretendemos generalizar dichas experiencias, suponemos que son más frecuentes de lo que se piensa, ya que por su ausencia de espectacularidad pasan muchas veces inadvertidas. De manera que conjeturamos que las anteriores afirmaciones –desde nuestro punto de vista ejemplares para el sector social que representa el entrevistado–, revelan sobre todo la transformación de la mirada sobre la ciudad de aquellos que tienen poder de resignificarla.

Encontrar estrategias para transformar “la mentalidad” de los ciudadanos es un tema dominante en Medellín. En el capítulo 8 expusimos algunas estrategias

del empresariado que persiguen dicho reto. En los debates en la mesa de concertación surgieron otras propuestas, ligadas a transformaciones físicas del territorio urbano, tal y como veremos a continuación.

10.2.7 CONSTRUIR EJES ESTRUCTURANTES

“La transformación física contribuye a transformar la mentalidad...”

Esta afirmación expresa una opinión habitual en la Mesa del Espacio y Territorio, pues pone de manifiesto la convicción de que las transformaciones físicas del territorio urbano contribuyen a cambiar el comportamiento social. Esta idea bastante controvertida, se inspira en conocidos modelos históricos; sobre todo en el modelo de los ejes que conectan las distintas partes de la ciudad con el fin de crear continuidad y replantear la relación centro-periferia.

El primero en concretar, a gran escala, este modelo urbanístico fue el Barón Haussmann, prefecto de París en la época de Napoleón III. Con la construcción de grandes ejes en el París del siglo pasado –los famosos bulevares anchos–, abrió por primera vez en la historia la totalidad de la ciudad a todos sus habitantes. De esta manera, París dejó de ser un conglomerado de barrios-pueblos con fisonomía y vida propia, donde a la gente le gustaba tanto vivir que no quería salir, donde se moría, y donde la historia y la naturaleza contribuyeron a crear variedad en la unidad (Benjamin, 1991:189).

Los ejes crean continuidad en la ciudad porque abren perspectiva, en los dos sentidos de la palabra: por un lado, en el sentido de infinidad y visibilidad, se aproxima lo ajeno y se aleja lo que es demasiado familiar. Por otro lado, en el sentido, adquirir una orientación, una meta, un centro a donde llegar. Por esta razón, los ejes ordenan el espacio y también lo controlan. Los contemporáneos del Barón Haussmann eran conscientes de esta última dimensión, como lo muestra la cita de Benjamin (1991:188-189):

“Los ejes que conectarán los lugares estratégicos (...) traerán aire, salud, vida, calles, avenidas, bulevares, plazas públicas, hospitales, escuelas, gas y agua a los barrios. Las nuevas arterias... les conectarán con el corazón de París (...); serán las vías estratégicas que perforarán los focos de epidemias, los centros de la rebelión; y con la venida de un aire refrescante permitirán la llegada de las fuerzas armadas, (...) el gobierno a las casernas (...) y las casernas a los barrios”.

Queremos acercarnos a la reflexión de los participantes en la Mesa del Espacio y Territorio en Medellín, desde dicha perspectiva histórica. Es decir, cómo los ejes podrían transformar la ciudad e integrar sus fragmentos.

“La debilidad de esta ciudad está en que la gente tiene perdido el centro”³³

“(...) siempre nos han enseñado que hay una tensión entre el centro y la periferia, porque nunca nos han enseñado que las periferias también pueden tener centros urbanos (...), que *los centros también pueden quedar en la periferia*”.

33 Extracto de una afirmación formulada en la Mesa del Espacio y Territorio del 21 de octubre de 1996.

“La gobernabilidad se pierde en las periferias porque *las periferias no tienen identidad*, y cuando usted tiene personas sin identidad, ahí puede pasar cualquier cosa, ellos dan el salto al otro lado. Entonces, hay que darles identidad a las periferias. ¿Y cómo se les da identidad a las periferias? Haciendo que ellos tengan centros, es decir, haciendo *que ellos sean el centro* de algo”.

“(…) lo que estamos haciendo con el tema de las nuevas centralidades es crear centros en las periferias. Entonces estamos mirando, a ver cómo creamos aquí un gran centro urbano en la periferia, y adonde estamos viendo la posibilidad de crear centros urbanos. (…), la tensión centro-periferia no es cierta, uno puede crear centros en las periferias. (…), es *una gran estrategia de bordes* para la ciudad, para la población que está en situaciones *borderline*, que por lo regular siempre es la gente que llega de última a la ciudad y que quiere pegarse a ese vagón. O sea: que me arrastre la ciudad porque yo me quiero pegar ahí; o se pega del vagón o se queda; entonces a esa población hay que ayudarle a dar verdaderamente el salto social”.

“Me encanta la idea de los ejes... es decir, esta cosa de que uno desde un centro de un lugar pobre ve hasta muy lejos en la ciudad. A mí se me hace fascinante, porque es un poco la idea de que la ciudad *le regala visibilidad a la persona que está ahí*. Lo generoso que es ese eje, pues con la gente que está allí”.

En este fragmento que hace parte del debate que se dio en la Mesa del Espacio y Territorio sobre los ejes y nuevas centralidades, se reencuentran a escala local los temas dominantes de la arena global, expuestos en el capítulo 1. Configurar la nueva condición de globalidad, significa redefinir la interrelación y articulación de los territorios y su posición dentro de la totalidad. Los antiguos centros convierten a las viejas periferias en nuevos centros, y transforman las jerarquías entre centros y periferias. Puesto que ni el “sistema-mundo” ni la ciudad como totalidad son la suma de sus partes, ya que las partes, por estar articuladas, dependen la una de la otra y se determinan y transforman mutuamente.

Esta analogía entre las dos escalas –lo global y lo local– se ejemplifica muy bien cuando contrastamos las siguientes dos citaciones: a) Lo que señala el participante de la mesa, refiriéndose a la integración de la población de los bordes (periferias) a la ciudad: “Que me arrastre la ciudad porque yo me quiero pegar ahí; o se pega del vagón, o se queda”. Y b) Lo que sostiene el empresario del grupo empresarial (Sindicato) Antioqueño, cuando como representante de un país considerado periférico, alude a la integración de su empresa a la arena global: “Hay que globalizarse, es decir, (...). Yo decidí que era mejor estar en el bus, aún estando pegadito en un lado” (véase cap. 8.6.1).

De manera que la “gran estrategia de bordes (periferias)” que se discute en la mesa y que pretende crear centros conectados por ejes para reintegrar la ciudad fragmentada, refleja la superación de la visión dicotómica de la ciudad. De esta manera la ciudad crea una “perspectiva” hacia la arena global. No obstante, para no dejarse “arrastrar” por la globalización, necesita integrar sus periferias, ya que su “visibilidad” en la arena global está marcada por la rebeldía en sus periferias. Como expusimos en el capítulo 1, en los territorios marginados, tanto en las urbes como en la arena global, han surgido nuevas estrategias de rebeldías dirigidas a “pegarse del vagón”, es decir, a exigir la inclusión a la fuerza.

10.2.8 INTEGRAR LOS INTERSTICIOS

Al recombinarse los centros y periferias con la configuración de la nueva condición de globalidad, ganan importancia los intersticios, es decir, los limbos, bordes y fronteras, los territorios difícilmente controlables. En la siguiente cita, un profesional y funcionario municipal se refiere a estos intersticios y especifica lo que en la mesa se denomina “gran estrategia de bordes”, es decir, la estrategia para integrar las periferias³⁴:

“Habían unos procesos de gobernabilidad muy delicados en donde cada vez notábamos más que las periferias estaban tomadas por la guerrilla. Entonces queríamos (...) hacer *un proyecto de desarrollo físico que rindiera también al desarrollo social (...) para ganar en gobernabilidad...*”, .

Las apreciaciones de este funcionario hacen referencia a territorios afectados por el conflicto armado, es decir a territorios en disputa. Su visión sobre como ganar gobernabilidad en estos territorios y establecer un control, a través de una estrategia de contención, reflejan que la articulación de las mismas dos lógicas que consolidaron en el siglo XIX la posición de centro global de la ciudad de París, conservan aún toda su vigencia en las intervenciones urbanísticas, también para convertir a la región urbana de Medellín y el Valle de Aburrá en un centro del nuevo orden global. A escala local, esta estrategia de contención sustenta la hipótesis expuesta en el capítulo 8, de que el nuevo modo de regulación se configura por políticas de cooptación dirigidas a reconstituir la condición de *entorno* de la región urbana.

**Fragmento 7: Entrevista a un representante de una organización cívica
barrial en Berna, Suiza, realizada en 1998 (en Stienen, 2001b):**

“Me parece que el Gobierno Municipal ha cambiado mucho durante los últimos años. Se elaboró un nuevo plan de reordenamiento territorial, un nuevo plan de usos del suelo. Pues esta gente también reflexionó un poco. Se dieron cuenta que no tiene sentido arrasar con todos estos barrios céntricos y reconstruirlos. En los ochenta, cuando llegamos a este barrio, estábamos en una permanente lucha con el Gobierno Municipal, éramos muy contestatarios. Hoy en día, el Estado local ya es como un socio, casi un aliado. Y estos funcionarios aceptan mucho lo que hacemos nosotros. Antes para nosotros el municipio era un adversario, igual que los gremios de los comerciantes en este barrio. Hoy todo cambió, también porque los funcionarios y los políticos han cambiado. Se dieron cuenta que nosotros contribuimos a cuidar estos barrios, a que sigan siendo lugares de vivienda y no sólo de comercio”.

34 Entrevista realizada el 12 de diciembre de 1996. El funcionario se refiere principalmente al Programa integral de mejoramiento de barrios subnormales en Medellín – Primed.

10.2.9 ¿QUIÉN REGLAMENTA EL ESPACIO PÚBLICO?

En este subcapítulo expondremos un fragmento del debate planteado en la Mesa sobre el impacto del Tren Metropolitano (Metro) con respecto a la reglamentación del espacio público³⁵. Las citas revelan los imaginarios en torno a cómo regular el espacio público y en general lo público, elemento central de la resignificación de lo urbano. Dicho debate es especialmente importante, dada la magnitud de la violencia en la región urbana. La idea que guía la reflexión se resume en el siguiente encabezamiento.

“No podemos perseguir el modelo blanco e impoluto de las ciudades europeas...”³⁶

“(…) siempre empezamos a meternos como en una *limpieza occidental*, y que finalmente no estamos buscando unas *respuestas culturales nuestras reales*. Eso a mí me preocupa mucho porque entonces sí hay un ordenamiento en el Metro, eso es indudable, eso es la verdad; pero, ¿qué está pasando? ¿qué va a pasar con una cantidad de manifestaciones? Los mismos venteros ambulantes: ¿qué soluciones tenemos?”

La pregunta central del debate es la de cómo proteger el espacio público del deterioro y convertirlo en un espacio seguro, y a la vez, crear una ‘cultura ciudadana de la tolerancia’:

“No podemos partir de un proyecto cultural excluyente de muchas expresiones culturales. Porque la cultura no sólo se expresa por las actividades artísticas sino también en la vida política de la nación, en los símbolos mitológicos, en los mitos y la religión. (...) Creemos que no haya entidad alguna, y menos entidad que pueda decir qué va y qué no va en términos de esta moral adecuada. Creemos que esto es fundamental, si queremos construir un país que es *plural*, que es *democrático*, que tiene el reto de educar en una *cultura ciudadana*”.

“¿Cómo lograr que el Metro no se deteriore y a la vez refleje esta *cultura de la tolerancia*?”

- 35 El proyecto del Tren Metropolitano se concibió como proyecto de revitalización y reordenamiento urbano. El tren circula por un viaducto que recorre el Área Metropolitana de norte a sur y oeste-este. La obra está basada en la visión de que las estaciones del Metro y los espacios por debajo y aledaños al viaducto, se convirtieran en polos de desarrollo urbanísticos, económicos y socioculturales y de esta manera crearan valor agregado para la ciudad. Los nuevos espacios públicos en los espacios aledaños están administrados por el Metro.
- 36 Esta frase fue formulada por Echeverri, presidente de la cámara de Comercio de Medellín en el seminario sobre centros de la ciudad del 18 y 19 de septiembre de 1996, véase en Comunicación, 1996:11-12.

“La gente cuida y protege lo que es bueno y bello”³⁷

Una artista que participa en el debate de la mesa destaca la experiencia del Metro de Caracas para introducir en el debate la importancia de la capacidad integradora de lo que ella denomina la “fuerza de lo bello y estético”:

“Aún en los momentos más difíciles de saqueos [en Caracas], la gente no toca el Metro, no entra al Metro. Eso comprueba que la gente lo que es bueno y bello, lo cuida y protege. Esto se ve también en Medellín. Ya en la ciudad se siente una situación de más tranquilidad, de más relax, de más distensión, por lo menos esto se siente, aunque uno no está de acuerdo con los diseños del Metro, ni con la intervención del diseño en el espacio público. En este sentido cuando se habla de los roqueros y uno va al festival internacional de la poesía [en Medellín], y no cabe un alma en esta media torta y son roqueros que están oyendo poesía japonesa, esto me cuestiona. Esto quiere decir que *lo bello y lo estético tienen una fuerza muy grande que se tiene que entrar a reconciliar*”.

“La anarquía sí ha hecho mucho daño en la ciudad”³⁸

Los siguientes fragmentos reflejan la ambigüedad de los imaginarios con respecto al espacio público y en general a lo urbano. Dicha ambigüedad tiene que ver con la dicotomía que se ha creado entre el estereotipado “modelo impoluta de ciudad” y de “limpieza occidental” –como representaciones de civilidad y modernidad– y el estereotipo de la realidad local “caótica y anárquica”. Las representaciones generadas en los debates de la mesa buscan reconciliar esta dicotomía, lo que en la práctica cotidiana crea grandes tensiones, como expondremos en el capítulo 11.

- “Tiene que haber una norma (...), creo que la anarquía sí ha hecho mucho daño en la ciudad, la anarquía, o *el manejo laisser-fairista*”.
- “La reglamentación debe ser no para segregar, no para excluir, no para imponer, y aquí sería importante, (...) hacer que la cultura Metro, (...) sea la cultura de ciudad y no una cultura de los espacios públicos del dueño del Metro, que parece lo que se quiere reglamentar. Pues es como hacer uso del patio de mi casa, de pronto lo que se quiere establecer es eso. Creo que hay que ahondar, es que –¡joj!– el Metro es una sociedad pública, si bien puede hacer una reglamentación, tiene que ser una reglamentación al estilo de como se hace una reglamentación en el derecho administrativo, no partiendo de reglamentar mi espacio privado, sino el espacio público. Y por tanto no es desde el Metro que se reglamenta, sino desde los ciudadanos. (...) *Los derechos ya están establecidos: es para garantizar el uso del mayor número de personas*”.
- “¿Cuál es la mejor manera de que esta reglamentación no, suene tan agresiva para nosotros? Que nos inviten a ser partícipes de esta conversión. Pero no solamente a las entidades culturales, todo el mundo. Porque mire lo que está

37 Apreciación formulada en la mesa.

38 Apreciación formulada en la mesa.

haciendo el Metro: no arroje basura dentro del Metro, pero arrójela allá más afuerita. ¡No, tampoco! Pues, es un poco *educar a la gente*, para que su comportamiento sea bien tanto dentro y en las cercanías, o en los linderos del Metro, como también en todo su comportamiento en general”.

Metro de Medellín

Se escucha el altoparlante en el vagón:

“Les deseamos una feliz tarde, y los invitamos a cumplir las normas del usuario”

Un señor con dos niños pequeños cogidos de la mano se levanta de su asiento. Al levantarse se le cae un papel al piso. La señora sentada frente a él, de aproximadamente treinta y cinco años, con el cabello muy corto, teñido con mechas rubias y con un vestido largo y ancho de colores oscuros dice: “Señor, se le cayó un papel”. El señor la mira con expresión confusa. El tren empieza a frenar y el señor trata de mantener el equilibrio sin soltar de la mano a los dos niños. No recoge el papel. Otra persona, ya mayor repite: “Señor, se le cayó un papel”. Cuando el tren se detiene, el señor y los niños se bajan rápido del vagón. La señora de cabello corto dice en voz muy alta: “Inculto, inculto, bájese inculto”. Otros pasajeros se unen a su voz: “¡Inculto, maleducado, qué animal!”

Notas del diario de campo, día 24 de febrero de 1997, hora 1:10 p.m., trayecto entre las estaciones San Antonio y Parque Berrío.

- “Yo digo: Gracias a Dios tenemos una reglamentación (...), porque si no tuviéramos el proyecto que es el Metro, ya hubieran vuelto a invadir el parque Berrío. (...), sí tiene que existir una *reglamentación*; debe haber un poco de orden para los ciudadanos, porque si no existe ese orden, si no existe ese doliente, perdimos los espacios públicos, por un *exceso de permisividad*, porque es un espacio público que nos pertenece a todos. El Estado nunca tiene ni los recursos ni la forma de crear esos espacios públicos. De cierta manera es *una forma sana de que esos espacios tengan un doliente*. Lo que pasa es que las cosas hay que saberlas hacer; o sea, la administración debe permitir una diversidad. (...). Que esos espacios públicos sean para todos los ciudadanos, no los conseguimos en el momento que seamos totalmente permisivos. De hecho, eso es lo que ha pasado en el centro de Medellín: ¡Todo se permite! Entonces llega el que por vías de hecho –porque nunca pide permiso– hace lo que él quiera hacer, y los espacios públicos pasan a ser ya no de todos los ciudadanos, sino del que lo hizo por las vías de hecho. Entonces yo pienso que es sano en este momento, que haya un control, pues, una apropiación de esos espacios públicos, la cuestión es la manera de hacerlo. Pienso que sí, de todos modos el Metro ya está dispuesto a acceder a una *concertación*... (...).”
- “Entonces uno lo ve como un escenario de construcción de ciudadanía. Yo creo que el punto conceptual clave es: definitivamente sí necesitamos espacios públicos con dolientes, pero *esos dolientes los tenemos que construir, y construir de una manera colegiada*”.

La perspectiva de los integrantes de la mesa es construir un espacio público urbano que genere una cultura ciudadana tolerante, plural y democrática. Ello

significa conciliar varias lógicas: 1) La informal, asociada con lo que los participantes de la mesa denominan “respuestas culturales propias”: por ejemplo, los venteros ambulantes, la denominada “anarquía”; 2) La estética, representada como “lo bello”; y 3) La instrumental, expresada a través de la reglamentación que se opone al denominado “manejo *laisser-fairista*”, y que debería incrementar la rentabilidad del territorio urbano. Llama la atención el imaginario del “doliente” del espacio público, es decir, de una entidad que se responsabiliza de él, que lo vigila y contribuye a educar a los ciudadanos para ejercer un mayor control social, tal como lo refleja el episodio en el Metro. Este imaginario contrasta con otro imaginario del espacio público, dominante en los debates sobre el significado del centro de la ciudad, como veremos a continuación.

Fragmento 8: Vender la imagen de la ciudad - Berna la cosmopolita:

“Berna, la sede más atractiva para su empresa, la ciudad en todo el corazón de Europa, de fácil acceso nacional e internacional, lugar de trabajo con más alta calidad de vida, centro de telecomunicaciones, tecnología médica, servicios especializados, congresos, mano de obra altamente cualificada, internacional, cosmopolita y con gran facilidad para expresarse en otros idiomas” (Oficina de Promoción Económica de Berna, 1999).

Berna, sede de un ‘Palacio del consumo alternativo’ en el corazón de la ciudad, ex centro juvenil autónomo ocupado violentamente en 1987 y legalizado por el Municipio en 1999, remodelado con dineros municipales. Símbolo de la paulatina cooptación e integración de la contracultura en la ciudad durante los noventa, y de su contribución a revolucionar la cultura urbana y configurar la nueva condición de globalidad.

10.2.10 EL CENTRO DE LA CIUDAD

“Salvar el espacio público de la amenaza de la fraternidad”³⁹

Esta afirmación retoma la idea de Sennett (1994) de que la intimidad atrofia y desvanece lo público (véase 10.2), pues el anonimato es considerado base de la tolerancia e importante característica de lo urbano.

En este planteamiento se fundamenta el imaginario de un centro que pretende atraer a los sectores sociales que lo han abandonado, con el fin de que contribuya a desarrollar una verdadera heterogeneidad desde el anonimato. Un centro donde se respeten las diferencias sin ahogar la individualidad y sin estigmatizar, excluir,

39 Isaac Joseph en Serna (1996:24); las afirmaciones expuestas en este subcapítulo se basan en las memorias del mencionado seminario sobre centros de la ciudad, en especial en las ponencias de la socióloga urbana Alba Lucía Serna (*ibid*:19-41), y del arquitecto y urbanista Luis Fernando Arbeláez (Arbeláez, 1996:127-134); ambos reconocidos profesionales en Medellín.

o violentar. Un centro humano, espacio donde vagar, soñar, pasar el tiempo, espacio del transeúnte, paseante, turista. Un espacio que invite a que los distintos estratos sociales vivan en él, y tolere actividades culturales y comerciales, incluidas las ventas callejeras (véase Serna 1996:19-41).

El centro como lugar educador por naturaleza, donde se aprende la urbanidad y civilidad en el sentido de relacionarse, asistir a eventos que enriquecen la vivencia efímera, la sensibilidad para la lúdica en sus más variadas facetas. El centro como sede del peatón, cuyo “lugar sagrado” —el espacio público—, refleja sus reglas. Así pues se reivindica la acera, principal sitio de paseo y encuentro del peatón, y el primer piso como elemento fundamental entre lo privado y lo público. Lo que implica que se supera el “régimen carcelario” de los locales comerciales, cerrados con mallas metálicas, vigilados y controlados a tal punto, que niegan lo público, pues el centro de la ciudad tiene que recobrar amenidad y lúdica, para convertirse en un lugar en el que se celebra la urbanidad en su más genuino sentido: de intercambio de ideas, de encuentro con lo desconocido, con el espectáculo callejero, con lo insólito, diferente, oculto (véase Arbeláez, 1996:127-134).

Fragmento 9:

Basilea, Suiza: Futura región urbana trinacional (frontera de Suiza, Francia y Alemania)

Llamado a la ciudad en diciembre de 1997:

“El Taller de Planeación Participativa de la ciudad también tendrá lugar en su barrio durante los próximos sábados y quizás los lunes por la noche. Le invitamos a Usted que conoce mejor los problemas de su barrio, a participar con sus quejas e ideas en los Talleres de Innovación. Los resultados que surjan de estos Talleres se llevarán a las Conferencias de Consenso, donde los expertos de las diferentes instancias de la administración municipal elaborarán en conjunto con todos los ciudadanos interesados los proyectos concretos que convertirán a nuestra ciudad en un hábitat más atractivo. Inscribese hoy en uno de los Talleres de Innovación de su barrio” (Página web del Taller de Planeación Participativa de Basilea 1997, en Blumer, 2001:155).

Este imaginario del centro de la ciudad y del espacio público urbano reclama lo que Berman (1991) denomina la ‘dimensión subversiva’ del espacio público, y lo que Lefèbvre (1970) destaca cuando se refiere al ‘excedente creativo’ de la ciudad. Expresa la lógica de la lúdica, diametralmente opuesta a la lógica instrumental del espacio funcional, pues libera energías que nunca se dejan controlar totalmente. Dicho imaginario reivindica también la figura del *flâneur*, el paseante que deambula por el paisaje urbano, sin objetivo ni meta, lejos de cualquier intencionalidad, recuperando la calle, es decir, lo público, y rescatando la multifuncionalidad y complejidad simbólica del territorio urbano. El *flâneur* aparece en la época del mencionado Barón Haussmann y representa al ciudadano liberal, personifica asimismo la posición política de la nueva clase media de aquella época, caracteriza-

da por su ambivalencia y accionar vacilante en un constante de aquí para allá (Benjamin, 1991:529). Al reivindicar decididamente la lúdica y el ocio, el *flâneur* desafía la ética del trabajo y del progreso a toda costa, pero a la vez cuenta con todos los privilegios que le permiten pasear sin rumbo ni intención y disfrutar el ocio. De manera que la “dimensión subversiva” que él reivindica en la calle –la lógica de la lúdica–, chocará con aquella que caracteriza la lógica de la informalidad, es decir, la lógica de la supervivencia.



Centro Juvenil autónomo en el centro de Berna, legalizado en 1999, remodelado con fondos municipales y decalarado patrimonio histórico. Foto: Stienen 1999

10.3 A modo de conclusión

La erosión de los antiguos mitos colectivos en el contexto de los nuevos procesos de globalización, acerca de cómo y sobre qué bases sociales y culturales construir una ciudad más social y solidaria, empujó a que se consolidara una nueva clase media urbana crítica en Medellín y el Valle de Aburrá. Debido a su poder para controlar la producción de nuevos significados sobre la ciudad, este sector dinámico y creativo empezó a cumplir una función de ‘mediador’ entre la élite tradicional y el ‘sector popular’.

La resignificación de la ciudad liderada por este actor, era indispensable para que se institucionalizaran las transformaciones culturales en la ciudad, ignoradas durante mucho tiempo debido al discurso hegemónico desarrollista de las denominadas ‘dos ciudades’, tanto en su versión de élite tradicional como de izquierdas tradicionales.

Debido al amplio conocimiento de las problemáticas sociales urbanas y de cómo enfrentarlas –bagaje de gran parte de los integrantes de esta nueva clase media urbana por su pasado de líderes o activistas sociales–, dicho nuevo actor crítico juega un importante papel en la contención del impacto negativo de los procesos de globalización económicos descritos en los anteriores capítulos y en su regulación. De esta manera, contribuye a reconstruir la condición de *entorno* de la región urbana y se destaca como “Tercer Sector”.

Las ciudades protagonizan los nuevos procesos de globalización (véanse caps. 1 y 9), por esta razón la resignificación de lo urbano constituye una importante estrategia de integración, puesto que pretende recuperar el viejo ideal de lo

urbano: la simultaneidad de la diferencia, la multifuncionalidad, hibricidad, emocionalidad y estética, ahora también rescatados por el pensamiento posmoderno.

Fragmento 10:

Algunas opiniones sobre el mencionado Taller de Planeación Participativa de la futura región urbana trinacional de Basilea/Suiza:

¿Quién participa? – ¿Quién resignifica? – ¿Quién decide?

“Dijimos: No podemos permitir que los políticos y las grandes empresas decidan por nosotros, necesitamos que toda la ciudad se disponga a concertar su futuro en una forma no-elitista” (miembro de una organización barrial). “Después de haber excluido a la gente durante tanto tiempo de toda participación en los procesos de planeación, no puede esperarse que de repente participe, ésto era muy obvio acá” (íbid). “Los que más participaron, fueron profesionales de izquierda, gente que sabía expresarse, el ciudadano común y corriente en cambio no participó...” (activista de barrio). “La mayoría de los participantes eran de izquierda, sin embargo, en las Conferencias de Consenso los de la derecha moderada lograron bloquear muchas de las propuestas. Siempre existían dos frentes, los de izquierda y los de derecha, y entre ellos había un gran abismo, era una locura. No logramos superar ésto” (miembro del Concejo Municipal). “Encontrar un consenso sobre temas tan delicados como el tráfico y el espacio público es casi imposible” (íbid). “Los Talleres de Innovación generaron una muy buena cultura de debate y concertación porque estuvieron dominados por profesionales e intelectuales de izquierda. Pero su impacto real fue poco, primero porque la controversia era mínima, y segundo porque no se tenía ningún poder de decisión. En las Conferencias de Consenso en cambio los debates fueron muy duros, debido a las contradicciones entre los habitantes, los comerciantes, y los funcionarios públicos, pues se trataba de concertar si esta ciudad debería tener un valor de uso o un valor de cambio...” (activista urbano; véase para las citaciones Blumer 2001:155-161).

En la región urbana de Medellín y del Valle de Aburrá, dicho ideal pretende concretarse a través de la conciliación de tres lógicas o discursos contradictorias: la lógica de la informalidad, la lógica de la estética y de la lúdica, y la lógica instrumental. La integración de estas lógicas, no obstante, sólo se da en los espacios de integración discursiva.

Retomando el esquema de conceptos bipolares presentado en el capítulo 8, podemos concluir lo siguiente:

Cuadro: Resignificación

Verticalidad	<->	Horizontalidad
Enajenación	<->	Reflexividad
Exclusión	<->	Inclusión
POBREZA	<->	RIQUEZA

Los procesos de resignificación de la ciudad reflejan la modernización reflexiva facilitada por la horizontalidad que posibilita la integración discursiva. En este sentido, se puede hablar de riqueza y la configuración de un *entorno innovador*. No obstante, y como veremos en el capítulo 11, las prácticas de intervención concretas en el territorio urbano, incrementan la tensión entre las mencionadas lógicas y conducen a nuevos conflictos socio-espaciales.

Capítulo 11

LA CONFIGURACIÓN DE LA NUEVA “ARQUITECTURA TERRITORIAL” Y LOS NUEVOS CONFLICTOS SOCIOESPACIALES¹

Contexto comprensivo: el proyecto político de incorporar el Área Metropolitana del Valle de Aburrá al mercado internacional a través de ejes geoeconómicos y la reconversión socioespacial de las centralidades urbanas como generadora de conflictividad sociopolítica.

Desde hace más de una década y media, la planificación del desarrollo territorial en el departamento de Antioquia, liderada por los estudios de prospectiva económica y territorial de instituciones privadas como Proantioquia, empezó a abandonar el enfoque de desarrollo territorial a partir de los denominados “polos de crecimiento” y comenzó a enrutarse hacia una visión de desarrollo territorial a partir del impulso y construcción de ejes viales, basados en la proyección geográfica de los flujos más previsibles de insumos y productos en el mercado, tanto nacional como internacional.

Correlativo a esto, y dentro de una estrategia regional de competitividad, se ha proyectado el cambio y reconversión económica de la ciudad, tanto en términos de un vaciamiento de ciertas actividades industriales desarrolladas en ella, como en términos del despliegue e incorporación de nuevas actividades de servicios. Esta proyección ha tenido gran impacto en la redefinición económica y espacial de la centralidad histórica de la ciudad, así como ha creado la necesidad de constituir una plataforma de telecomunicaciones que permita la gestión de los servicios proyectados.

Todo lo anterior ha estado enmarcado en un periodo en el que a nivel internacional, después de la crisis energética de los años setenta, los informes del Club de Roma, Burtland y la Conferencia de Rio de Janeiro, la preocupación y valoración por los recursos naturales se ha difundido enormemente. Esto ha provocado a nivel regional un incremento del interés, tanto por parte del Estado, en el ámbito departamental, como del capital privado, por ciertos recursos ecoestratégicos, dentro de los cuales se destaca la asociación agua-bosque y biodiversidad, como un potencial económico, principalmente a nivel energético, biotecnológico y turístico. De esta forma, lo que tradicionalmente se ignoraba en la planeación del

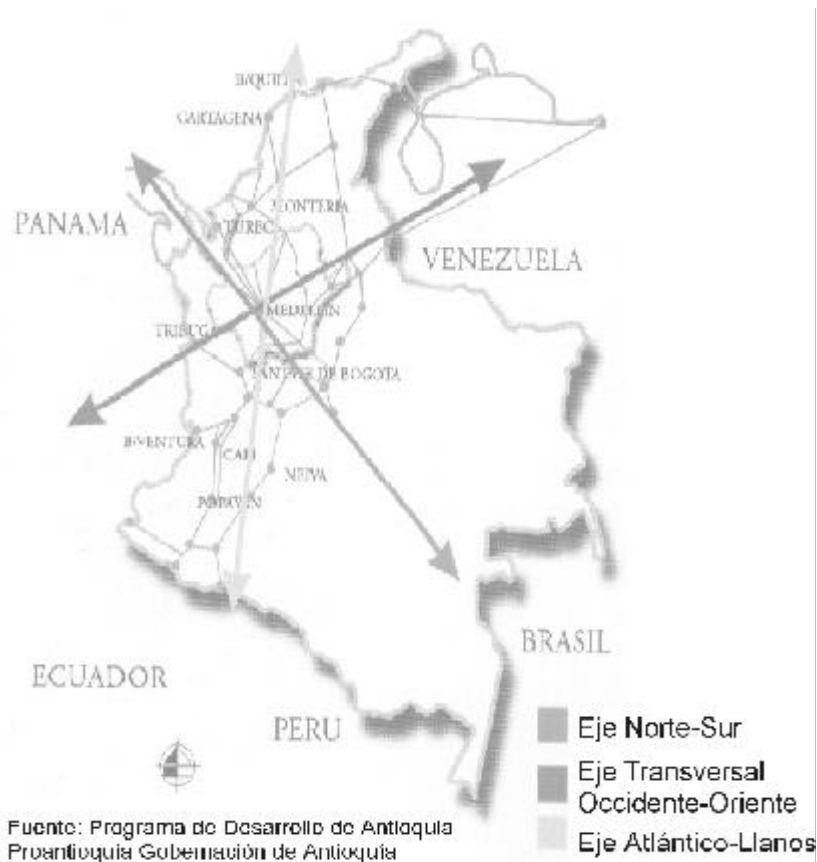
1 La redacción de este capítulo, se basa en lo fundamental, en la Matriz de Conflictividad Socioespacial en el Área Metropolitana, construida para esta investigación a partir del seguimiento de prensa en los últimos cinco años (al respecto *ver* Anexo 7 al final del capítulo), y en los aportes de Jairo Alberto Posada en su trabajo sobre el movimiento urbano-comunitario en Medellín y el Área Metropolitana dentro de la investigación “Movimientos sociales y democracia (IPC, 1999. En publicación).

desarrollo territorial, se incorpora de manera acelerada en la prospección del mismo.

Ejes viales geoeconómicos y zonificación ecoestratégica, van a marcar el entorno político y de gestión en el cual se inscribe el reordenamiento territorial del Valle de Aburrá, muy especialmente su política de desindustrialización y reconversión al sector servicios, el refuerzo a la constitución de policentralidades en el Área Metropolitana, así como de recuperación y refaccionamiento de la centralidad histórica para el comercio, el turismo y la vivienda.

La propuesta de desarrollo geoeconómico por ejes, es asumida como criterio estructurante por el Plan Estratégico 2015 de Medellín y el Área Metropolitana, lo cual implica reordenar los valles de Aburrá, Rionegro y la vertiente hacia el río Cauca del occidente antioqueño en función de los siguientes ejes: Urabá-Medellín-Magdalena-Bogotá; Tribugá(Chocó)-Medellín-Bucaramanga-Caracas; Barranquilla-Montería-Medellín-Pereira-Cali-Quito, tal como se aprecia en el siguiente mapa:

PROYECCIÓN DE LOS EJES DE DESARROLLO A NIVEL NACIONAL



Este sistema se ha estructurado por lo pronto en torno al Valle de Aburrá, configurando una red radial de seis vértices con centro en Medellín. En la escala urbano-regional más amplia, no se cuenta aún con arcos de enlace vial entre estos ejes, ello debido en gran parte a la topografía de valles, montañas colinas, que imposibilitan proyecciones planas y ortogonales. Empero, la sostenibilidad del sistema medio de municipios intermedios implicará, el paulatino diseño y construcción de vías de acceso entre ellos sin la necesidad de cruzar por el Valle de Aburrá. El altiplano del oriente antioqueño es ya una muestra avanzada de esta nueva urdimbre no lineal.

Hasta el momento, los actores sociales más visibles en la construcción de políticas públicas al respecto han sido: los industriales, a través de sus instituciones sociales tipo Andi y Proantioquia; los inmobiliarios y constructores por medio de La Lonja y Camacol; los comerciantes mediados por Fenalco Antioquia y la Corporación Cívica del Centro; el Estado a través de las oficinas de Planeación Departamental de Antioquia, Planeación Metropolitana y la Secretaría de Planeación del Municipio de Medellín; instituciones académicas, como las Facultades de Arquitectura de la Universidad Nacional (sede Medellín) y la Universidad Pontificia Bolivariana, y en los años noventa, entidades internacionales como el PNUD (Naciones Unidas), GTZ (Agencia Alemana para la Cooperación Técnica) y el BID (Banco Interamericano de Desarrollo).

11.1 El centro de la ciudad de Medellín: entre el derecho al trabajo y el derecho al espacio público

Por su parte, al interior del Valle de Aburrá, la centralidad histórica de Medellín se encuentra sometida a la contradicción espacial entre responder a las dinámicas combinadas de las cadenas de comercio y servicios, o responder a las dinámicas combinadas de industria regional y comercio internacional. Ello se expresa, por una parte, en hacer del centro histórico de la ciudad de Medellín una gran vitrina comercial y espacio cultural que recupere el uso del espacio para la vivienda, y por otra parte, en el cómo construir la conexión vial más funcional de estos tres ejes en la ciudad de Medellín, los cuales tienden geoméricamente a coincidir en el centro histórico de la ciudad y a impactar negativamente el proyecto comercial y cultural del centro de Medellín. (Asunto al que la tecnología de túneles y la incorporación de tecnologías de construcciones subterráneas, posibilitaría el diseño de soluciones menos conflictivas entre estas dos tendencias-contradicciones del espacio, minimizando los costos ambientales, sociales y recuperando los costos monetarios de inversión en el mediano plazo).

Durante el presente siglo, la expansión y modernización de la ciudad de Medellín, han mantenido su territorio central como disputa y el escenario privilegiado para vivir el “espejismo de la modernización”, usando las palabras de Fernando Botero. Esto se podría explicar con ejemplos como la transformación del Parque de Berrío, en donde los incendios fueron el mecanismo expedito para trasegar por los caminos de la modernidad transformando el patrimonio histórico arquitectónico, por lo que los urbanistas locales del momento llamaron los moder-

nos edificios (ver Botero Herrera, 1996), De igual modo, la adecuación del sector de La Alpujarra como espacio para la localización del centro administrativo de la ciudad, en donde se encontraba localizado el tradicional mercado de “Guayaquil”, que albergaba a un grupo de trabajadores informales que habían encontrado allí un espacio para trabajar y generar ingresos para sus familias, y que fueron expulsados y relocalizados en otros sectores con una dinámica social, económica y cultural diferente. Esta tensión se ha mantenido durante la segunda mitad del siglo y especialmente durante la presente década en el periodo de gobierno de los tres últimos alcaldes de la ciudad de Medellín.

La tensión es entonces entre el uso de un *territorio* vivido como escenario para la sobrevivencia, como espacio de trabajo y un territorio para el tránsito de peatones y vehículos, en algunos casos, o para representar la imaginaria de un modelo de globalización basado en la venta de la cara limpia de la ciudad; un centro fresco, descongestionado, fluido. Una recuperación de la ciudad para los ciudadanos, como se ha presentado, en donde se podría sobreentender que los trabajadores allí ubicados no caben para la administración municipal, ni para la élite empresarial, ni para los peatones, en esta categoría. Es esta última tendencia la que se ha impuesto, con una estrategia de exclusión de los trabajadores informales del comercio allí asentados. Veamos algunas expresiones de esta situación:

La ciudad ha forjado su constitución no con base en la inserción de sus pobladores más pobres como ciudadanos trabajadores, sino que los expulsa, sin atacar la esencia del problema, hecho que explica su dimensión cada vez mayor de exclusión y pobreza².

Al respecto, recordemos el traslado, en 1994, de los artesanos de “La Playa” al Centro del Artesano; sobre esta situación dice el sindicato de artesanos metropolitanos Simearte:

“Ese traslado implicó inestabilidad económica para ellos y sus familias, además el edificio en que los ubicaron presenta fallas en su diseño, construcción y seguridad”, y a renglón seguido afirman: “El Centro del Artesano como programa social del Estado fracasó, por cuanto no se solucionó el problema del espacio público en la ciudad, pues una vez que ellos abandonaron el sitio se produjo “un asentamiento de ventas de toda tipología que han acolitado el establecimiento del comercio ilícito, deteriorando aún más la imagen de la ciudad”³.

Así ocurrió cuando el Estado tomó posesión del tradicional puerto seco de Medellín, para situar allí las instalaciones del Centro Administrativo La Alpujarra, donde desde prostitutas hasta vendedores de frutas y negociantes del rebusque encontraban el sustento para su familia; para algunos esta acción tuvo como resultado la “guayaquilización de Medellín”.

2 Parte de estos elementos se retoman de la ponencia “los trabajadores informales y el derecho a la ciudad”, presentada por María Soledad Betancur B, en el seminario Comunicación y ciudad programado por la facultad de Comunicación de la Universidad Pontificia Bolivariana en junio 15 de 1995. Otros aspectos son retomados del informe de la Veeduría al Plan de Desarrollo del gobierno de Juan Gómez Martínez en el aspecto de empleo 1998-2000.

3 *El Colombiano*, enero 22 de 1995, pág. 9A.

Otros actores afirman que el centro de la ciudad es para el desarrollo del comercio formal; así parecen entenderlo algunos gremios en la ciudad con el respaldo de las autoridades municipales. Veamos:

“Desde el punto de vista del usuario del centro de la ciudad, llámese comercio organizado, transeúnte, residente y otras actividades, la informalidad es un problema de polución, ruido e inseguridad. El vendedor informal desarrolla una competencia desleal con el comercio organizado pues no paga impuestos, arrendamientos, salarios, IVA (Impuesto al Valor Agregado) ni publicidad, en tanto invade las zonas públicas y dificulta la exhibición de vitrinas y el paso de los compradores. El vendedor de “chaza” o “carreta”, varía su mercancía según la temporada y las condiciones socioeconómicas existentes. Su única desventaja aparente es la calidad inferior del producto que ofrece... Se deben buscar alternativas de solución a la situación de más de 4.800 venteros de Medellín, que por la Constitución tienen derecho al trabajo y ésta es tal vez su única oportunidad... Pero también generan caos y violan un derecho ciudadano como es el disfrute del espacio urbano, hoy invadido por pregoneros, “chazas”, “carretas” y demás...”⁴

Son éstas, el tipo de reflexiones que se hacen desde Fenalco. Conceptos en los que no se le reconoce al trabajador informal ni siquiera el derecho a autorremunerarse, cuando afirman que no paga salarios. Pero el comercio organizado, a pesar de que algunas empresas de ellas alcanzan el estatus de mayores empleadoras, no alcanza a absorber el tamaño de los empleos que se generan en el centro de la ciudad a través de la apropiación del espacio público por parte de los vendedores ambulantes.

Por ejemplo Cadenalco, gran empresa de comercio al detal, perteneciente al grupo empresarial Sindicato Antioqueño, registraba para 1993, 126.035 millones de pesos en activos y 50.125 millones de patrimonio⁵. A través de sus grandes cadenas de almacenes emplean 7.900 personas en 31 ciudades del país. De otro lado, 300 de las empresas más grandes del país –las 100 más grandes de servicios, las 100 más grandes del sector financiero y las 100 más grandes del sector industrial– entre 1992 y 1993 generaron 211 nuevos empleos⁶. Como contraste, en Medellín son cerca de 8.000 venteros ambulantes que van desde la Avenida Oriental hasta la carrera Cundinamarca y la “Avenida Primero de Mayo” hasta Maturín⁷.

Por eso, veamos también cuál es la valoración de un representante de los venteros ambulantes de Medellín:

4 Arango Arango, Esperanza. “Una mirada al comercio de Medellín y el Área Metropolitana”. En: Memorias de seminario “Una mirada a Medellín y el Valle de Aburrá”, 1993. págs. 373-380. La autora es asistente de la Dirección Económica de Fenalco, Antioquia.

5 Ver al respecto Avance, septiembre de 1994. Suplemento de *El Tiempo*. pág. 28. Hoy en día, Cadenalco no sólo maneja los almacenes Ley y La Candelaria sino las cadenas Pomona y Superkids. El grupo emplea 7.900 personas en 31 ciudades del país. Pág. 9.

6 Ver documento Avance. *El Tiempo*, septiembre de 1994.

7 Sobre el posible aumento de venteros ambulantes en Medellín, Grajales López afirma que puede aumentar si se tiene en cuenta los despidos en las grandes fábricas y las migraciones de campesinos acosados por la violencia. Periódico *El Mundo*, Medellín agosto 8 de 1994, pág. 6.

“El caso de los venteros ambulantes y el reordenamiento del centro, no podemos verlo como un problema de espacio público pues terminamos siendo hipócritas: este es un problema de los comerciantes del centro, del comercio formal, que ha luchado toda la vida por quitarse de encima el problema del comercio informal. Tenemos una situación en el país que implica en las empresas gran cantidad de despidos, gran cantidad de gente que tiene que rebuscarse todos los días la forma de llevar el sustento a la casa y no podemos olvidar la necesidad de trabajo que tiene la gente. Entonces me parece que debe tenerse en cuenta en la reorganización del espacio público, el derecho de vivienda de la gente, el derecho del trabajo, etc.”⁸

Otro ejemplo, es el desalojo del sector que tradicionalmente habían ocupado alrededor del antiguo edificio del Palacio Nacional; al respecto afirma uno de los representantes de los venteros ambulantes:

“El otro problema es que se avizora la apertura del Palacio Nacional, que ya no es un monumento histórico sino un centro comercial, y ellos están solicitando que el área circundante sea desalojada hasta 300 metros”.

Esto lo estaban denunciando en agosto 8 de 1994 (ver el periódico *El Mundo* de esa fecha). En noviembre 19 de 1994 aparece en el periódico *El Colombiano* el siguiente titular “Desalojados venteros de la calle Pichincha: se afirma que el procedimiento fue adelantado para recuperar para la ciudadanía el espacio público y la libre circulación por el lugar”. Según informes extraoficiales fueron desalojados 85 venteros que tenían licencia, éste se hizo en cumplimiento del Decreto 1323 de 1994 expedido por el alcalde Luis Alfredo Ramos”; política que continuó bajo las dos posteriores administraciones municipales (Sergio Naranjo y Juan Gómez Martínez).

En la dinámica de la tensión entre la expulsión por parte de la administración municipal y la apropiación privada del espacio público por parte de los venteros ambulantes para ejercer su derecho al trabajo, no ha primado ni la concertación, ni las alternativas factibles de empleo para quienes quedan por fuera de las estrategias de la municipalidad. Sólo a partir de fuertes disturbios 1998, la administración municipal comprendió la magnitud del problema y se trazó una estrategia de negociación colectiva que implicaba una relocalización espacialmente funcional tanto a los venteros como al plan de proyección del centro de la ciudad, quedando sin embargo muchos venteros por fuera de este proceso, poniendo en cuestión la sostenibilidad del mismo a largo plazo, en tanto esta estrategia se aplica en el momento de más alto desempleo en la ciudad, (aproximadamente el 23% de la población).

Es claro, entonces, el privilegio que se le da a la construcción de una ciudad moderna, competitiva y globalizada, por encima de la generación de estrategias coherentes que eleven la calidad de vida de los ciudadanos que viven en ella.

8 Hace parte de la intervención de un representante de los venteros ambulantes en la Mesa sobre Espacio Urbano-Espacio Público, durante el tercer seminario de “Alternativas de Futuro para Medellín y su Área Metropolitana”. Ver memorias, pág. 97.

Podríamos concluir, entonces, que el centro es el símbolo más permanente entre la modernización y exclusión, o más preciso en el último tiempo, entre globalización y exclusión; expresa el concepto de ciudadanía que se ha construido y la tensión entre el derecho al trabajo y el derecho al espacio público.

Desde la relación entre territorio y pobreza, se trata de un escenario de sobrevivencia para grupos de la población de bajos ingresos que viven en sectores donde se asientan los estratos más bajos de la ciudad.

Esta misma dinámica de tensión, se vive en otros territorios marcados por las lógicas del trabajo informal, como los sectores de “Naranjal” y el tradicional Barrio Triste o sector del Corazón de Jesús, asiento espacial de mecánicos y bodegas de reciclaje, entre otros; en este sector se pretende redensificar la ciudad con proyectos residenciales para estratos 3 y 4 y con una estrategia de relocalización del comercio existente.

11.2 Las zonas de la ciudad: las lógicas de exclusión e inclusión

La división político administrativa de la ciudad, está marcada por manchas de segregación y exclusión socioeconómica y espacial (nororiental, centrooriental, suroriental, suroccidental, noroccidental, centroccidental). Varias de las zonas y comunas de la ciudad, están pobladas por ciudadanos que, en términos económicos, no lo son, pues hacen parte de la población de estratos 1, 2 y 3, a la que pertenecen las franjas más grandes de población desempleada; mientras la ciudad presenta tasas de desempleo en promedio del 22%, estos territorios exhiben tasas por encima del 35%. Como consecuencia de este fenómeno de desempleo estructural territorializado, son a su vez las poblaciones con más bajos ingresos, presentándose en algunos barrios y sectores poblaciones que, en más de un 80%, sobreviven con menos de un salario mínimo (para promedios de núcleos familiares compuestos por cinco personas), más bajos niveles de calificación y mayores niveles de conflictividad. Es un ejército de reserva para la informalidad y el rebusque, para el que no existen estrategias claras de inclusión social. De este tipo de territorialidades podemos identificar las siguientes:

11.3 La población asentada en zonas de alto riesgo

Según los diagnósticos elaborados por el plan de ordenamiento territorial para Medellín, están asentadas en territorios de este tipo 25.000 viviendas (que podría corresponder al tamaño promedio de una comuna, de 16 que tiene la ciudad. Al 18% del número total de viviendas de la ciudad de Medellín o a algo más que el total de las viviendas de los cinco corregimientos que tiene la ciudad de Medellín), que a pesar de la amplia cobertura de servicios básicos en la ciudad de Medellín aun, una parte, tienen sus necesidades básicas insatisfechas por las características de estos asentamientos, y en los últimos años, han sido objeto de políticas de relocalización y beneficiarios de la estrategia de intervención del Primed, programa sobre el que haremos una presentación más detallada en otro acápite de este documento. Aquí la lógica de integración a la ciudad

ha sido a través de una mezcla de “inclusión” excluyente; explicaré un poco este planteamiento:

- En primera instancia, se encuentra una franja de población totalmente excluida, porque no tiene las condiciones para ser relocalizada, en el sentido de que este proceso no es subsidiado en un ciento por ciento y los bajos ingresos que reciben no les permiten acceder a un programa de relocalización; por tanto, permanecen como pobladores ilegales y asentados en zonas de altos riesgo, y sus dos únicas alternativas están en ser víctimas de la naturaleza (por la localización de sus viviendas) o ser desalojados, como parte de la aplicación de las políticas oficiales de usos del suelo y estrategias de habilitación.
- En segunda franja, están aquellos que logran acceder a programas de localización, que son diseñados con todas las características de la pobreza, con viviendas de espacios absolutamente restringidos, casi por debajo de la mínima, aproximadamente 30 metros cuadrados, para grupos familiares de, en promedio, cinco personas; articulación y profundización de un circuito de miseria, pues son localizados en un mismo sector, asentamientos que provienen de lógicas culturales y sociales diferentes, aumentándose la conflictividad vecinal y la conformación de formas organizadas armadas, sea para la supervivencia o para la defensa del territorio. Uno de los territorios más extensos en este sentido es el barrio El Limonar, asentado en el Corregimiento de San Antonio de Prado, que además de alterar radicalmente su dinámica poblacional, casi la duplica, y crea nuevos focos de conflictividad sin que tengan la atención adecuada por parte de la administración municipal. Se configura un *ghetto* de excluidos que se convierte en un imaginario perverso para sus pobladores, a tal punto que algunos de ellos califica este territorio como la “Curva de Rodas” –que es el nombre del relleno sanitario (basurero) del Valle de Aburrá–. La guetización alcanza tal grado, que al interior de los barrios Limonar 1 y 2, existe una fragmentación territorial construida por los actores armados que configuran sus propios límites, complementándose el escenario de pobreza descrito con la profunda fragmentación del tejido social, que no alcanza a ser contenida con los niveles de organización social existentes.
- Una tercera, estaría conformada por lo que podríamos llamar los territorios Primed, que han vivido un proceso de intervención importante, partiendo del enfoque de contención, es decir, de no permitir la “penetración” de estos escenarios de pobreza a la ciudad, y que por tanto tienden a crear condiciones de habitabilidad con una estrategia central que es la mitigación del riesgo y la rehabilitación y legalización de viviendas. Alrededor de estos dos ejes se han desarrollado estrategias importantes de capacitación basadas en la convivencia, creación de liderazgos y fortalecimiento de la organización social, pero ha estado como gran ausente la estrategia de generación de empleo e ingresos que limita la sostenibilidad de este proyecto, sobre todo cuando por ejemplo en la población asentada en los barrios Las Independencias I, II y III, El Salado y Nuevos Conquistadores sus ingresos fluctúan alrededor de la mitad de un salario mínimo, para aproximadamente un 80% de la población.

Es una territorialidad construida producto de diferentes flujos migratorios campo-ciudad, y algunos de ellos intraurbanos, resultado, tanto de la aplicación de políticas internas de ordenación del territorio, como de los efectos de la violencia local que obliga a algunos pobladores a relocalizarse en diferentes sectores para proteger su vida.

Son territorios pobres, por lo menos en el sentido económico espacial, a los que les cabría la aplicación de todas las lógicas de exclusión, especialmente aquellas que vienen aparejadas con el proyecto de modernización y globalización de la ciudad que nunca ha hecho una oferta coherente y completa de inclusión. Desde el punto de vista de la pobreza de sus habitantes, las lógicas y variables corresponden a lo que los teóricos llamarían pobreza estructural, o la forma más tradicional de pobreza en el sentido de que siempre han sido excluidos, y donde desde el punto de vista de los indicadores, sería una población ubicada toda por debajo de la línea de pobreza y también con parte de sus necesidades básicas insatisfechas. Los aspectos nuevos se leerán más bien desde el punto de vista de la existencia de formas de capital social, que se mueven en una tensión entre el desarrollo de nuevos liderazgos, formas organizativas y procesos de planeación zonal y las formas organizativas ligadas a procesos delincuenciales y otro tipo de organizaciones armadas como milicias urbanas, por ejemplo.

Aquí se pueden leer procesos interesantes, como incipientes formas de ahorro comunitario como las “*natilleras*”, que introducen a las organizaciones implicados retos frente a la gestión de recursos económicos, pero que de alguna manera introducen logias, incipientes también, de inclusión, autogestionadas por grupos de pobladores y pobladoras que saben que allí encontrarán una oportunidad al menos de sobrevivencia. Otro capital social que ha canalizado estos territorios, es la posibilidad de interacción con otros actores de la ciudad como ONG y fundaciones, que también abren nuevas posibilidades de gestión y articulación a proyectos de ciudad.

11.4 Dos nuevas formas de configuración territorial barrial intraurbana

De un lado, el paisaje urbano creado como efecto de la modalidad de intervención Primed, que podríamos entender como una nueva forma de territorialidad producto de un proceso de intervención concertado entre cooperación internacional, gobierno nacional, gobierno local y ONG locales, entendido como una redefinición del asentamiento producto de la mitigación del riesgo para las viviendas allí asentadas, afectado por la creación de senderos peatonales (no aptos para la circulación vehicular), recuperación de precarios espacios públicos aún no apropiados por la comunidad y algunos niveles de dotación infraestructural como colegios, restaurantes escolares, alcantarillados, etc. Globalmente, esta estrategia busca la permanencia de esta población en sus barrios, minimizando las estrategias de relocalización, producto en parte de la escasez del suelo urbano en la ciudad. De otro lado, están las zonas como asentamientos humanos construidos producto del *proceso de relocalización*, en donde se encuentra el caso de El Limonar,

con características que ya se describieron, donde limitaciones de identidad, desarraigo y pobreza material confluyen en autocalificaciones como la de “Curva de Rodas”⁹. De alguna manera aquí aparecerían nuevas formas de pobreza más ligadas a la identidad y al desarraigo que se suman a las características de pobreza material ya descritas. Desde la categoría de pobreza subjetiva, es posible que algunos de los pobladores asentados en estos territorios, se sientan más pobres ahora que antes de ser reubicados.

11.5 Territorios en disputa con asentamientos en resistencia

Estos son territorios que están, desde el punto de vista de su ubicación, en terrenos de alto valor del suelo, y en disputa por diferentes actores de la ciudad, que desean asentarse con diferentes proyectos.

Hoy son paisajes urbanos deteriorados por la estructura de la vivienda informal e ilegal, por sus fuertes niveles de densificación o por sus complejos procesos de violencia. Sus moradores se mueven entre la tensión de ser expulsados y relocalizados, ya sea por el impacto de obras de infraestructura como proyectos viales, por procesos de legalización de vivienda o proyectos de reordenamiento urbano, actualmente fijados en el contexto del plan de ordenamiento territorial. Su proceso de conformación es también producto de los procesos de inmigración que crearon asentamientos de vivienda ilegal en la ciudad.

El caso típico de este tipo de territorialidad son los barrios Moravia y El Bosque, pertenecientes a la Comuna 4, zona nororiental de Medellín; asentamientos que datan de los años sesenta y que para 1983 ya contaban con 15.000 habitantes y 3.400 viviendas, y para 1994 con 30.000 habitantes, de los cuales, el 54% estaba desempleado y el 46% laboraba en actividades informales.

Es un sector de la ciudad atravesado por importantes hechos urbanos que han generado permanentes procesos de inmigración y emigración del sector; el primero en 1977, relacionado con la decisión del gobierno municipal de depositar allí los desechos sólidos de la ciudad, asunto que se prolongó hasta 1984 y que atrajo a cantidad de pobladores que aspiraban a sobrevivir del reciclaje. Este hecho, de alguna manera, ha generado algunas paradojas, ya que al menos dos proyectos de trabajo asociado, hoy con proyecciones importantes y con radio de acción en el Área Metropolitana y departamental, tuvieron su origen en la actividad de reciclaje desarrollada en este sector de la ciudad, asunto que tocaremos en otro aparte.

Un segundo hecho, estuvo relacionado con la intervención del narcotraficante Pablo Escobar, al donar el barrio “Medellín sin Tugurios”, para la relocalización de 400 familias que habían quedado damnificadas por un incendio en el sector.

En 1994, en el contexto de negociación con los actores armados a nivel nacional, las milicias asentadas en este sector de la ciudad, se articulan a la negocia-

9 Sitio donde se encuentra el actual depósito de desechos sólidos de la ciudad, al norte del Valle de Aburrá, en el municipio de Bello.

ción realizada entre el gobierno y la Corriente de Renovación Socialista; la novedad de este hecho es que éste se convirtió en un escenario también local, en donde el eje del acuerdo fue un plan de desarrollo y convivencia para Moravia y El Bosque (1995-1997).

Todo este proceso, que se ha movido en una tensión entre la expulsión de sus pobladores y la propuesta de permitir el asentamiento con legalización y reordenamiento barrial, ha estado acompañado de una importante capacidad de resistencia de la comunidad que ha ido constituyendo su propio capital social y la conflictividad vecinal, local y urbana producto de la disputa que también tienen sobre el sector diversos sectores armados, que ven en el control de este territorio, una importante localización urbana, para el desarrollo de diversas actividades. El desenvolvimiento de este conflicto ha generado, aunado a las demás tensiones descritas, procesos de fragmentación territorial, tanto con relación a los barrios vecinos como al interior del propio sector en donde se viven divisiones territoriales simbólicas, controladas desde posiciones autoritarias que limitan la movilidad de los pobladores tanto al interior de los barrios como del conjunto de la ciudad.

Es importante destacar este sector de la ciudad, pues situado a 2.5 kilómetros del centro urbano de Medellín, y rodeado de importantes obras de equipamiento urbano, es un típico territorio en disputa y condensa todas las lógicas de lo que ha sido la configuración urbana excluyente de Medellín, a partir de la influencia de los permanentes procesos migratorios de la ciudad: desempleo, pobreza, informalidad, violencia, control de microterritorios, desatención del Estado local, pero a su vez, una interesante pulsión por constituir un capital social que les permitan aferrarse al territorio que han configurado con su presencia durante cuatro décadas de la vida urbana de Medellín.

11.6 Zonas de reciente inmigración: los asentamientos de desplazados

Como consecuencia del recrudescimiento de la guerra en el país, y en particular en el departamento de Antioquia, Medellín recibió en los dos últimos años, una cantidad importante de migraciones de mujeres y hombres desplazados de sus tierras, para quienes las grandes ciudades se convierten en su refugio inmediato, a pesar de que en éstas no son recibidos como “refugiados de guerra,” sino como pobladores indeseables a los que no se les brinda la debida atención. El impacto de estos procesos, ha configurado en la ciudad 44 asentamientos que muestran un escenario de nueva pobreza y exclusión total, (según el banco de datos sobre DIH del IPC, hay aproximadamente 22.130 personas desplazadas en donde se encuentran asentamientos hasta de 5.045, personas como el caso de Vallejuelos).

11.7 Zonas tradicionalmente incluidas

Las comunas 14, El Poblado (el 88% entre estratos 5 y 6), la 11, Laureles (98% de la población entre estratos 4 y 5) y la 12, La América (82% de la población entre estratos 4 y 5), tomando en cuenta los datos de Empresas Públicas de Medellín

Tabla 39
BARRIOS CON POBLACIÓN DESPLAZADA EN MEDELLÍN 1998-
PRIMER TRIMESTRE 2000

	ASENTAMIENTO EN BARRIO	FAMILIAS	PERSONAS
1	12 DE OCTUBRE	24	120
2	13 DE NOVIEMBRE	65	325
3	20 DE JULIO	72	360
4	ARANJUEZ	19	95
5	BELÉN	21	105
6	BELENCITO	42	210
7	BELLO ORIENTE	67	335
8	CAICEDO	28	140
9	CARAMBOLAS	46	230
10	CARPINELO	48	240
11	EL CORAZÓN	42	210
12	CASTILLA	12	60
13	EL ESFUERZO	54	270
14	EL TRÉBOL	124	620
15	ESFUERZOS DE PAZ 1	115	575
16	ESFUERZOS DE PAZ 2	94	470
17	ESFUERZOS DE PAZ 3	84	420
18	INDEPENDENCIAS	27	135
19	IGUANA	14	70
20	LA AVANZADA	23	115
21	LA ESPERANZA	165	825
22	LA LIBERTAD	16	80
23	LA TORRE LLANADITAS	128	640
24	LOMA DE LA CRUZ DON FÉLIX	152	760
25	MANO DE DIOS	42	210
26	MANRIQUE	18	90
27	MORAVIA	114	570
28	OLAYA HERRERA	164	820
29	PARÍS	14	70
30	PICACHITO- PICACHO	165	825
31	PINAL	393	1.965
32	POPULAR 1, 2	38	190
33	ROBLEDO	18	90
34	SAN CRISTÓBAL	134	670
35	SAN ANTONIO DE PRADO	128	640
36	SAN BLAS	23	115
37	SAN JAVIER LA LOMA	21	105
38	SANTO DOMINGO	24	120
39	VALLEJUELOS	1.009	5.045
40	VILLA DEL SOCORRO	21	105
41	VILLA TURBAY	29	145
42	ZAMORA	16	80
43	ANDAS, PASTORAL SOCIAL, CRUZ ROJA, CONSEJERÍA.	378	1890
44	OTROS BARRIOS. POBLACIÓN FLOTANTE.	195	975
	TOTAL	4.426	22.130

Fuente: Banco de datos IPC, 2000.

para instalaciones de energía, contienen en su mayoría población de estratos 4, 5 y 6. Han contado tradicionalmente con bajos niveles de desempleo y niveles medios y altos de ingresos. Un indicador que puede mostrar la estructura de estos asentamientos, es el bajo nivel de sisbenización de su población, en donde, de aproximadamente 800.000 personas censadas por el Sisben en la ciudad de Medellín, en total estas tres comunas no alcanzan juntas los 2.000 (ni siquiera el 1% de la población censada en toda la ciudad). No obstante la actual crisis económica del país y la región, y la deslaboralización del trabajo y su impacto sobre pequeñas y medianas industrias, empieza a incidir en estas poblaciones apareciendo franjas de nuevos pobres a su interior.

11.8 Las políticas de desarrollo por ejes y recuperación del centro histórico de Medellín (1990-1999): ningún soporte político-institucional para la regulación de la conflictividad socioespacial

11.8.1 EL ÁREA METROPOLITANA COMO GRAN CONURBACIÓN

De una población total del Valle de Aburrá de 2.856.381, habitantes según el Anuario Estadístico Metropolitano de 1997, 1.911.296 residen en Medellín, esto es aproximadamente el 50% de la población. Le siguen el municipio de Bello con 325.946 habitantes, el municipio de Itagüí con 212.380 y el municipio de Envigado con 140.150 habitantes; en el resto de municipios, habitan en promedio poblaciones de 40.000 personas. Es importante destacar esta comparación para mirar los altos niveles de concentración poblacional, que se corresponden también con el grado de control político que tiene Medellín sobre el resto de municipios, en donde han primado las decisiones tomadas por el alcalde de Medellín sin que se hayan gestado procesos de concertación con los demás municipios vecinos. En este sentido, se han tomado decisiones como la localización del depósito de residuos sólidos, la localización de la terminal de carga y el puerto seco en el municipio de Bello sin que se consulte siquiera los impactos que tendrán sobre esta población.

Es una conurbación acéfala desde el punto de vista político administrativo, que ha permitido que Medellín tome las decisiones por los demás, sin que se puedan optimizar recursos presupuestables para trabajar en alternativas conjuntas frente a los problemas comunes que comparte la región metropolitana; al respecto, afirma Luis Fernando Escobar:

“Como se observa, la problemática del Valle de Aburrá cada día se hará más compleja y de difícil manejo, máxime si se tiene en cuenta el grado de fraccionamiento que existe en materia de planeación y administración, aspecto que se ha hecho latente en puntos tan cruciales como las soluciones de tipo vial. El trazado del Metro y las políticas que han asumido algunos municipios en materia de construcción de viviendas, las cuales han estado signadas por un tinte segregacionista, al impedir la oferta de vivienda para estratos de bajos ingresos dentro de sus límites. El fraccionamiento de los niveles decisorios entre varias autoridades

para el tratamiento de una problemática urbana, denominada Valle de Aburrá y la inexistencia de un organismo con capacidad y autoridad para aglutinar esfuerzos y voluntades, hacen reflexionar sobre la capacidad de nuestro actual esquema de manejo, donde las decisiones y los recursos financieros se encuentran dispersos en manos de autoridades con objetivos diferentes, que en la mayoría de los casos no concuerdan y además se contraponen¹⁰.

Aparece acá una tensión entre la política de descentralización municipal, que se inicia a partir de 1983 y que se consolida con la Constitución de 1991, y la tendencia reafirmada en los últimos años de la conformación de regiones urbanas denominadas Áreas Metropolitanas, que sólo han sido reconocidas en tanto hecho real de conurbación, pero que aún no cuentan con una legislación suficientemente clara en términos de planeación que las haga sostenibles y eficientes en términos de desarrollo regional.

Para el caso del Valle de Aburrá, los dos hechos más recientes, en términos de planeación, que lo afectan como territorio han sido:

Uno, el Plan Estratégico para Medellín y el Área Metropolitana, que se ha vivido como un proceso participativo y de concertación entre los diferentes actores políticos, económicos y sociales de la ciudad, aunque todavía es muy limitada la participación de todos los municipios del Área y muy determinante la participación de Medellín, que ha buscado la construcción de una visión compartida para el desarrollo del Valle de Aburrá y ha definido unas estrategias y unos proyectos, pero que es sólo un acuerdo voluntario que no tiene fuerza de ley y está al vaivén de las autoridades municipales de cada uno de los municipios.

Y el otro, el diseño de los planes de ordenamiento territorial (POT), cuya base legislativa es la Ley 388 de 1997 y que define como unidad de planeación básica los municipios. Este proceso, se está adelantando actualmente en los distintos municipios del Área Metropolitana, sin que medie ningún criterio de Área Metropolitana en ninguno de ellos. El POT de Medellín es pobre en el planteamiento metropolitano, a pesar de que muchos de los macroproyectos que incorpora afectan el conjunto del Área Metropolitana y las regiones cercanas de oriente y occidente, con proyectos como los túneles que pretenden conectar a Medellín con el oriente cercano y el occidente cercano.

11.8.2 LA TENSIÓN ENTRE LA NECESIDAD DE UN SISTEMA INTEGRADO DE TRANSPORTE (SIT), LIGADO AL TREN METROPOLITANO Y LA COMPRENSIÓN DEL TRANSPORTE COMO UNA RED SOCIAL DE EMPRESAS

Las empresas de transporte constituyen en sí mismas un gran encadenamiento de factores productivos y culturales, entre los que sobresalen la variedad de pro-

¹⁰ Ver. Escobar Ramírez, Luis Fernando. "Nuevas tendencias del desarrollo del Valle de Aburrá". En *Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo* No. 50. Medellín, mayo-agosto de 1996, págs. 82-83.

pietarios de vehículos dedicados al transporte público y sus formas de constitución empresarial, en las cuales la gestión de trabajo se caracteriza por darse al interior de una red altamente informal en la que se relacionan conductores, controladores de tiempo, aseadores, mecánicos automotrices, talleres de reparación y almacenes de repuestos. Por ello, cualquier asunto que implique a estas empresas de transporte público, conlleva a su vez una vasta red de trabajo y valor social agregado. De allí, lo traumático y costoso que ha resultado para la ciudad las protestas de los transportadores, dada su capacidad de movilizar la red social en la que se inscriben.

La comprensión de este asunto, es de vital importancia para el diseño de macroproyectos de escala metropolitana como lo es el Sistema Integrado de Transporte (SIT), el cual no puede reducirse a la conexión de vías y medios de movilización al tren metropolitano. Este macroproyecto, liga fuertemente y de manera simultánea, las dimensiones económicas, políticas, sociales y espaciales del territorio metropolitano, y por lo tanto, amerita el diseño de estrategias de negociación colectiva implicantes, que en vez de incrementar la conflictividad ya existente, coadyuven a la construcción de nuevas sinergias y vínculos socioespaciales. Se trata de comprender el SIT como un gran proyecto que significaría la creación de una empresa que necesariamente, por cuestiones de estándares técnicos y administrativos, implicaría el monopolio del servicio de transporte público (excepto los taxis) a nivel de la ciudad, y que por tanto obliga la desaparición de la mayoría de empresas de buses y colectivos existentes en la actualidad. La pregunta que emerge a este nivel es, cuál será el carácter de esta empresa (estatal, privado o mixto); pero aún más importante, cuál será papel que cumplirán los diversos empresarios de transporte en la constitución del SIT, y cómo impactará ello la vasta red social de trabajo allí implicada. La manera como se resuelvan estos interrogantes, podrá incrementar la productividad total de la ciudad y mejorar su integración socioespacial, o por el contrario, introducir factores de desarticulación social y desconfianza colectiva que mermen la capacidad *autopoiética* y de competitividad sistémica de la ciudad.

El panorama al respecto no es claro, en cuanto este tema no está apropiado por la ciudadanía organizada ni es tema de trabajo en las redes de investigadores, mucho más cuando la voluntad y capacidad técnica aún no se observa en las instituciones políticas metropolitanas ni en los empresarios privados del transporte. Se puede afirmar que existe una baja autorreflexividad y un alto riesgo social al respecto.

11.8.3 REDES SOCIALES PRODUCTIVAS Y TEJIDO TERRITORIAL: RED URBANA REFLEXIVA PARA LA RENOVACIÓN DE USOS DEL SUELO (CASOS DE LOS BARRIOS NARANJAL Y EL CORAZÓN DE JESÚS)

Estos dos barrios, se ubicaban originalmente en la periferia inmediata del centro de la ciudad de Medellín hasta la década de 1960, pero en la medida que ésta fue creciendo y expandiéndose al occidente, fue incorporándolos lentamente dentro de los nodos centrales de la misma, tanto a nivel vial como en los aspectos

político y comercial¹¹. De esta manera, espacios que antes fueron considerados marginales, se observan hoy como un gran potencial para negocios de construcción inmobiliaria por los beneficios de su localización actual: una buena economía de proximidad y una gran capacidad de conectividad multimodal. Estos cambios han conllevado a la elaboración de varios proyectos de acuerdo municipal y a diferentes iniciativas privadas que le cambian radicalmente de uso al suelo de estos barrios¹².

Todas estas propuestas de cambio, arropadas en el concepto de “renovación urbana”, han alarmado a la población trabajadora y residente en el sector, catalizando su organización sociopolítica, la cual se ha fundado en el hecho sociológico de ser pequeños y medianos empresarios, dedicados en su mayoría a actividades económicas conexas al transporte, la mecánica automotriz, la madera y la confección y que en gran número llevan en este lugar más de treinta años. Esta amenaza para la permanencia en este sector de estos negocios y la población en ellos implicada, ha conllevado la conformación de entidades jurídicas que los representen en los diversos escenarios públicos y políticos de la ciudad. Este hecho marca el nacimiento de la Fundación “Coraje” y de la Corporación “Cornaranjal”, entidades que nacen como ONG barriales, pero que rápidamente se proyectan hacia los medios de comunicación y hacia diversos escenarios de la ciudad, como son las JAL, los planes locales de desarrollo, las mesas ciudadanas de empleo y espacio público, el Plan Estratégico, el Plan de Ordenamiento Territorial, entre otros, logrando en gran medida la visibilización de su problemática y obteniendo la solidaridad de diversos actores políticos, académicos y gremiales, en tanto han esgrimido su derecho a la ciudad y han formulado los principios de uso mixto del suelo urbano, protección a moradores y a su tejido social como criterios de intervención espacial, apoyado ello, en el caso del barrio Corazón de Jesús, con estudios y proyectos concretos de reordenamiento barrial que buscan hacer compatibles las transformaciones estéticas y urbanas de la ciudad con el derecho al trabajo de sus moradores.

Esta gestión ha logrado que el Concejo y la administración municipal, reconsideren los cambios de uso del suelo en el sector y por tanto la forma de los proyectos previstos para toda la ciudad. De esta forma, la Secretaría de Planeación Municipal ha iniciado un proyecto de estudio sociocultural y reordenamiento barrial participativo en el sector de Naranjal, que se considera experiencia piloto para la ciudad. De igual manera, en el plan estratégico del Área Metropolitana, quedó inscrito el principio de polivalencia de las funciones urbanas y la integridad

¹¹ En las inmediaciones de estos barrios se localizan actualmente estaciones del tren metropolitano, la autopista regional (paralela al eje estructurante del río Medellín), La Alpujarra (sede político administrativa de la Gobernación y la Asamblea de Antioquia, de la Alcaldía y el Concejo de Medellín), la sede del edificio central de las Empresa Públicas de Medellín, la urbanización y centro internacional de negocios de Suramericana, un gran almacén de *retail* como Makro (construido sobre los terrenos que antes pertenecieron a la fábrica textil Tejióndor).

¹² Entre las que se destacan la construcción de un centro internacional de negocios (en el Sagrado Corazón de Jesús) y urbanizaciones de estrato medio-alto (para el caso de Naranjal).

de la renovación urbana, criterios que fortalecen las propuestas de preservación de las redes económicas y sociales existentes.

Pero lo importante a resaltar, es que detrás de toda esta acción colectiva, innovadora por su forma y despliegue en la ciudad, existe un gran capital social, una economía y una red de proximidad articulada en torno a un mundo específico del trabajo, que es en últimas desde donde se financia y controla el sentido de la acción corporativa. Una acción que, es necesario destacar, se ha caracterizado por combinar de igual manera la denuncia y la protesta pública con la propuesta y el análisis concreto, además del reconocimiento público a las autoridades político-administrativas por dejarse interpelar y tomar una actitud de diálogo al respecto. Como se puede observar, en este tipo de interacción colectiva, en la cual se han puesto en escena diversos tipos de saber, se han reconocido los actores y sus intereses, ha aumentado la capacidad de autorreflexividad colectiva de la ciudad en estos aspectos de la renovación urbana y se ha puesto en evidencia los riesgos sociales del desempleo, de desintegración societal y aumento de la conflictividad allí implícitos.

11.8.4 LA EXPLOTACIÓN PRIVADA DEL ESPACIO VIAL Y LA EMERGENCIA DE LO PÚBLICO COMO ÁMBITO DIFERENCIADO DE LO PRIVADO Y LO ESTATAL: EL CASO DE LOS PARQUÍMETROS

La irrupción de nuevos proyectos de intervención vial –que metodológicamente han sido poco participativos y consultivos para el diseño de sus estrategias financieras y espaciales, fuertemente inspirados y diseñados bajo un enfoque y una racionalidad privada y rentística del territorio– desencadenó una oleada de acción colectiva y la construcción de escenarios públicos (temporales) de discusión, que permitió una clara diferenciación de lo público emergente con lo estatal instituido, además de la conciliación de los intereses privados mayoritarios (comerciantes y residentes) para contraponerse a intereses privados minoritarios.

Esto quiere decir, que la lógica de la acción no se dio según la disyuntiva Regulación Estatal (vía poder político) versus Regulación Privada (vía dinero), sino que se buscaron fórmulas en las cuales los pobladores incidieran en el diseño del proyecto y el Estado administrará a través de agentes privados este espacio, pero revirtiendo las ganancias por este concepto dentro del propio sector o porción territorial.

Esta construcción de lo público como capital social y patrimonio físico colectivo, se vio favorecida por la caída rápida de ventas en los lugares comerciales dentro de estas ZER, por el elevado número de multas aplicadas a residentes, y por último y fundamental, por localizarse éstos dentro de un espacio y una economía de proximidad muy interactiva con una comunidad de intereses altamente profesionalizada.

La emergencia de este espacio de lo público, a nivel sociopolítico, coadyuvó a la evaluación de la eficacia y conveniencia de estas Zonas de Estacionamiento Regulado, agregando valor en tanto información y garantía de sostenibilidad social para el rediseño e implementación de un nuevo esquema empresarial, financiero y

espacial de los ZER, en el cual la ciudadanía organizada (incluyendo comerciantes y residentes) sea interventora.

Se puede afirmar que en la propuesta efectuada desde la comunidad territorial y la ciudadanía, se presentó una convergencia al combinar instrumentos de gestión y regulación del espacio, tanto en busca de implementar lógicas del mercado como buscando que el Estado garantice el cumplimiento de básicos criterios de distribución equitativa de cargas y beneficios, así como de garantizar el cumplimiento de los acuerdos.

11.8.5 EL ÁREA METROPOLITANA PUEDE INTEGRARSE A TRAVÉS DE TÚNELES Y AUTOPISTAS, PERO UNA MALA GESTIÓN TAMBIÉN PUEDE DESINTEGRARLA POLÍTICA E INSTITUCIONALMENTE: CASOS DE LOS MUNICIPIOS DE COPACABANA, ENVIGADO Y AEROPUERTOS

La mayor percepción que tienen los pobladores del Área Metropolitana es la de ser esta una entidad pública que impone a la fuerza determinadas obras viales y de transporte¹³. A esto se aúna la baja capacidad para intermediar en la solución negociada de conflictos territoriales, tanto de aquellos derivados de la no claridad normativa para la administración de hechos metropolitanos y regionales (caso transporte público de taxis entre el aeropuerto de Rionegro y Medellín), como de aquellos otros que implican su rol interno de autoridad ambiental (caso licencia ambiental de la carrera 76, y el control de la contaminación atmosférica y sonora al interior de la ciudad, donde transportadores y comerciantes nocturnos son los protagonistas).

De esta ineficiencia operativa, se deriva un incremento en la resistencia a concebir el Área Metropolitana como unidad política territorial, unidad sin la cual será difícil la transacción colectiva intermunicipal de diversos proyectos planteados dentro del Plan Estratégico 2015 para Medellín y el Área Metropolitana, tales como el puerto seco, la terminal de carga y la descontaminación del río Medellín.

Lo anterior, nos remite a la ilegitimidad y falta de control político al Área Metropolitana, en cuanto:

- Ente territorial que ejerce funciones supramunicipales pero que carece de representatividad política al interior de los municipios diferentes de Medellín, los cuales terminan viendo al Área como una extensión administrativa de este último.
- Ente que ejerce una función pública pero no tiene mecanismos de control político y ciudadano por fuera de los alcaldes, lo cual la hace aparecer como una supra-alcaldía en la sombra, que no precisa de voto ni control programático.

¹³ Forma en la que la mayoría de pobladores de Envigado conciben el Área Metropolitana: una figura burocrática más que territorial. “No al Área”, tal como se patentó en las memorias de dos cabildos públicos realizados en 1999. De igual manera, para el caso del peaje en el trayecto intrametropolitano principal hacia Copacabana, los ciudadanos discutían la posibilidad de retirarse como municipio de la “Asociación de Municipios Área Metropolitana”, idea que también transita en diferentes espacios públicos de Itagüí y Bello (los otros dos municipios más importantes del Área), tal como se develó en talleres y entrevistas.

El Área Metropolitana, en cuanto entidad articulada a una serie de relaciones burocráticas y clientelistas, se mueve en una pesada red de compromisos personales e informales que la hacen actuar más bien como una organización que destruye valor y capital económico y social en sus diversas interacciones territoriales, y por tanto, ineficiente.

Dentro del enfoque de pobreza territorial y riesgo social con el que venimos analizando los conflictos y transformaciones socioespaciales, el Valle de Aburrá, tomado como territorio metropolitano, se encuentra en una situación de alta vulnerabilidad y riesgo social de aumentar su pobreza territorial, relativa al capital social y cultural que una institución política e imaginaria como el Área Metropolitana representa y que se concreta en el proyecto colectivo de ciudad-región.

Un análisis de la matriz de conflictividad socioespacial desarrollada y documentada para esta investigación, a través de seguimiento de la prensa local (periódicos *El Colombiano* y *El Mundo*), nos lleva a derivar que los principales conflictos sociales ligados al uso y apropiación del suelo en el entorno urbano regional del Área Metropolitana, se vinculan al reordenamiento y usos del suelo centro de Medellín, ordenamiento vial urbano-regional, la prestación del servicio de transporte terrestre al aeropuerto en Rionegro y la integración política metropolitana. Entre los hechos que reflejan esta conflictividad se encuentran:

- Conflicto entre empresas de taxis que prestan el servicio en el y hacia el aeropuerto “José María Córdoba”.
- Constitución del Sistema Integrado de Transporte (SIT).
- Construcción del peaje sobre la autopista norte (en el municipio de Copacabana), dentro del proyecto doble calzada Niquía-Hatillo.
- Descongestión vehicular del centro histórico de Medellín.
- El municipio de Envigado y su reiteración de no integrarse político-administrativamente al Área Metropolitana
- Localización de parquímetros, “Zonas de Estacionamiento Regulado”, en el área urbana.
- Obras de ampliación de la carrera 76.
- Propuesta de traslado de vuelos regionales del aeropuerto “Olaya Herrera” al aeropuerto “José María Córdoba” y reclamo a la nación para que eleve la categoría de este último a aeropuerto internacional.
- Proyecto de construcción transversal intermedia.
- Relocalización y eliminación de ventas informales en el centro de la ciudad.
- Renovación urbana del barrio Naranjal.
- Renovación urbana del sector “Sagrado Corazón de Jesús” (antiguo Barrio Triste).
- Transporte informal (legalización y supresión).

11.9 Los actores principales de los conflictos socioespaciales en el entorno urbano-regional del Valle de Aburrá

La revisión de la matriz de conflictos socioespaciales elaborada para esta investigación nos muestra que el Estado, integrando el desempeño de la administración

(Alcaldía) municipal de Medellín y del Área Metropolitana, es el actor que más figura en estos escenarios conflictivos, actuando la mayoría de las veces como activador de los conflictos y con un bajo nivel de adecuación en sus estrategias para el trámite democrático de los mismos, dominando una visión técnico-autoritaria con bajos niveles de interdisciplinariedad en el tratamiento de estos problemas relacionados con el desarrollo territorial.

Esta participación es seguida por las empresas de transporte, las cuales actúan en lo principal desde un punto de vista reactivo y con pocas propuestas ante las medidas gubernamentales, lo cual es debido en gran parte a los bajos niveles de modernización funcional de estas empresas y a los precarios niveles de su representación e interacción gremial con el entorno económico, político y social de la región.

Los otros actores que más figuran, son redes y conjuntos de acción colectiva con un claro asentamiento territorial expresado en términos de barrio, zona o municipio, la mayoría de los cuales se han activado ante las amenazas, que para su cotidianidad, significan los proyectos de infraestructura y desarrollo vial, en tanto éstos implican la destrucción de hábitat y configuraciones barriales históricas, bien sea por la reubicación de viviendas y negocios, como por la destrucción de los lazos sociales y comunitarios allí existentes, aunado ello al incremento de impuestos para los que no son trasladados. Se, da por tanto, una reacción combinada desde el mundo vital de estas comunidades territoriales, como desde la racionalidad sistémica poder/dinero.

La jerarquización de la participación según actores y la relevancia de determinados conflictos, la podemos observar en las tablas construidas a partir del análisis

Tabla 40
ACTORES MÁS RELEVANTES POR FRECUENCIA DEL INVOLUCRAMIENTO EN CONFLICTOS TERRITORIALES POLÍTICO-ADMINISTRATIVOS DE VÍAS Y TRANSPORTE

Frecuencia	Actor
11	Alcaldía de Medellín (Incluye Secretarías de Tránsito y Transporte, Gobierno y Planeación)
7	Empresas de transporte (en sus diferentes tipologías formales e informales)
5	Área Metropolitana (incluye Instituto Metropolitano de Valorización)
5	Ciudadanía y comunidad organizada (incluye JAL)
3	Comerciantes organizados
2	Alcaldías Municipales del Valle de Aburrá (sin Medellín)
2	Promotora inmobiliaria (entidad municipal descentralizada de Medellín)
2	Metromed (Metro de Medellín)
2	Entidades públicas nacionales (Aerocivil y Ministerio de Transporte)
2	Constructores privados
1	Voces Ciudadanas (Programa de comunicación impulsado por la Universidad Pontificia Bolivariana).

Observaciones:

- * De 10 actores básicos, los cinco primeros hacen presencia en un 75,6% de los conflictos registrados.
- * La Alcaldía de Medellín se configura como el principal actor con una participación en un 26,8% de los conflictos, seguido por las empresas de transporte con un 17,1%, el Área Metropolitana y la ciudadanía organizada con un 12,2% cada una, y los comerciantes con un 7,3%.

Tabla 41
CAUSAS DE MAYOR CONFLICTIVIDAD SOCIOPOLÍTICA A NIVEL DE VÍAS Y TRANSPORTE

Frecuencia	Hecho
4	Reordenamiento y usos del suelo centro de Medellín
4	Ordenamiento vial urbano regional
3	Prestación del servicio de transporte terrestre
1	Integración política metropolitana
1	Prestación del servicio de aeropuerto

Tabla 42
LOS IMPACTOS TERRITORIALES MÁS IMPORTANTES
DE ESTAS PROBLEMÁTICAS SON:

Frecuencia	Hecho
4	Debilitamiento del tejido sociopolítico a nivel de la gran región urbana
3	Incremento del costo de movilización entre el Área Metropolitana y su entorno regional
3	Aumento de flujo vehicular rápido
2	Aumento de la mixtura (diversidad de usos del suelo al interior del sector) y de la integración socioespacial a la ciudad.
2	Desestímulo de actividades comerciales y residenciales en el centro de la ciudad
2	Ruptura de tejido sociespacial histórico
1	Diversificación propiedad del servicio de transporte.
1	Consolidación de ejes y circuitos para el comercio formal
1	Incremento en costos de obras públicas metropolitanas
1	Nuevas conexiones centro periferia
1	Proliferación de nichos y circuitos informales en torno a los ejes y circuitos políticos y comerciales
1	Preservación de microsistemas naturales a nivel urbano

sis de matriz de conflictividad socioespacial en el Área Metropolitana realizada para esta investigación.

En general, se puede observar que las transformaciones espaciales ligadas a vías y transporte, son una gran fuente de conflictividad social, donde se involucran diversidad de actores económicos, políticos y sociales. En lo que respecta al Valle de Aburrá, es importante destacar cómo la falta de metodologías de interacción constructiva y concertación política por parte de las instituciones político-administrativas de carácter territorial más relevantes, como son el Área Metropolitana y la Alcaldía de su ciudad pivotal (Medellín), lleva a desconocer la pluralidad de los actores sociales ligados al territorio, y por supuesto de sus intereses, lo que se constituye en un factor que dificulta la transacción colectiva e

incrementa de manera innecesaria los costos económicos y políticos para el desarrollo socioespacial de la ciudad.

11.10 Ampliación de la configuración urbana del Valle de Aburrá: de ciudad compacta en un entorno metropolitano a una ciudad difusa en una región urbanizada, amenazada por el conflicto armado en sus bordes

En la medida que los proyectos para la estrategia de desarrollo por ejes se concretan, la malla urbana del Valle de Aburrá se proyecta y amplía en torno a los mismos, pero el territorio urbano-regional, como espacio colectivo vivencial, se contrae en función de los tiempos más cortos para la movilización, tanto en automóvil, como por el efecto de las nuevas tecnologías de comunicación electrónica.

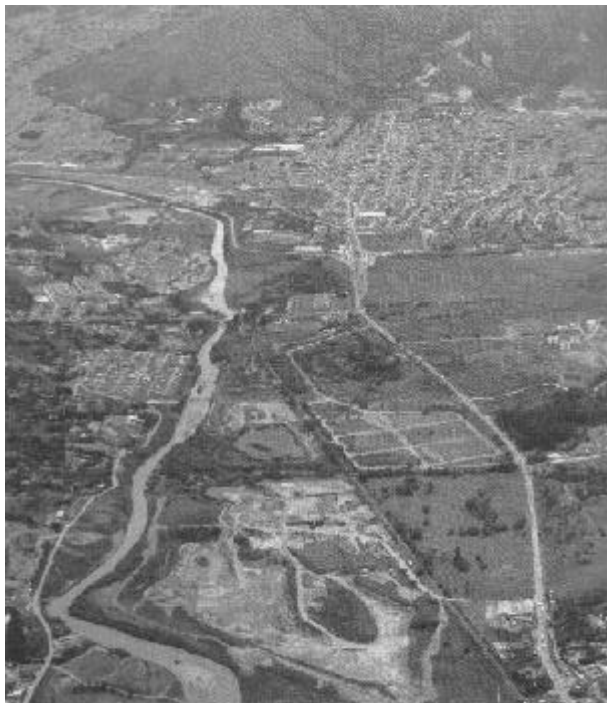
Con la construcción de los túneles, la ciudad revierte su proceso de compactación en torno al eje del río Medellín y el Valle de Aburrá, y acelera su configuración de ciudad difusa, en tanto los túneles hacia el occidente y el oriente apuntan a atacar un sentido geográfico, históricamente definido con una vocación lineal norte-sur, forzándolo hacia un desplazamiento oriente-occidente. De tal manera que el tejido territorial que se cubre un “valle virtual” extendido desde Medellín como epicentro urbano, hacia y desde el altiplano de oriente y la región de occidente cercano. (Montoya y López, 1999). En esta dirección, la ciudad, mirada como región urbana, o región de ciudades, que integra nuevas modalidades de transporte terrestre y medios de comunicación telemáticos, se aleja de los clásicos paradigmas de zonificación de la ciudad industrial fordista, en el cual, siguiendo a Peter Rowe (1991), conceptos unívocos como núcleo, periferia y suburbio sirven cada vez menos para comprender, gestionar y describir la actual fase de desarrollo físico y sus impactos socioeconómicos.

Sin embargo, es menester aclarar que con lo observado durante esta investigación, no se puede afirmar que las actividades asentadas inicialmente en el Valle de Aburrá se despliegan uniformemente a través de los ejes de difusión y crecimiento territorial. Esta difusión es selectiva, especialmente en lo que respecta a ciertos usos del suelo para actividades de turismo y recreación, como para un número restringido de actividades productivas. Ello, porque el Valle de Aburrá continúa conservando los beneficios que la aglomeración ofrece a la industria. Esto último se puede verificar en el doble proceso de desconcentración hacia el oriente cercano y la vuelta hacia la concentración en el Valle de Aburrá de varias empresas de la cadena textil-confecciones. De donde se refuerza la hipótesis, según la cual, la relocalización y desconcentración productiva hacia Rionegro no se ha dado por los beneficios de transporte y movilización, sino por la reducción de costos laborales y ambientales (en tanto disminución del pago por actividades contaminantes). Ello se comprueba observando el comportamiento de las empresas frente a la Zona Franca de Rionegro: una vez el gobierno nacional ha promulgado una serie de normas que flexibilizan las relaciones laborales y estimulan las exportaciones en todo el territorio nacional, tal como se hace para las Zonas Francas, los empresarios dejan de ver atractiva la situada en Rionegro y contem-

plan al Área Metropolitana como un gran espacio para actividades productivas, laboralmente flexibles e intensivas en el empleo de fuerza de trabajo no calificado.

Lo anterior, teniendo en cuenta el efecto combinado de construcción y proyección de una serie de obras de infraestructura asociadas a la implementación del desarrollo por ejes para Antioquia (por ejemplo, los túneles hacia el occidente y el oriente del Área Metropolitana) y su cruce en Medellín, así como a la creación de una plataforma de competitividad sobre el Valle de Aburrá (el puerto seco, la terminal de carga, el tren de cercanías), termina fortaleciendo la conectividad y centralidad de este último, en la medida que los ejes confluyen hacia él y al reducirse los tiempos de movilización hacia el aeropuerto “José María Córdoba”, como hacia Bogotá, desestimula la relocalización industrial en Rionegro y el oriente cercano. Reforzando ello, la configuración centralizada en forma de estrella del Área Metropolitana respecto al entorno urbano-regional.

En este sentido, si bien compartimos con Montoya y López, (1999), que se dan una serie de mutaciones y estiramientos del territorio en su escala urbano-regional, en tanto proyectos como los de los túneles incorporan “una definitiva celeridad en los procesos del circular, deconstruyendo las fronteras territoriales para dar cabida al trazo imaginario de un gran sistema territorial, en el que la mancha de la ciudad se expande y se acomoda sobre geografías amplias, actuando como dispositivo de ordenación territorial”, Medellín observa de nuevo reforzada



Zona Norte del Valle de Aburrá, municipio de Bello. El terreno sin construir se propone para varios usos, entre los que se destacan una terminal de carga y un puerto seco.

Fotografía tomada del Plan Estratégico de Medellín y el Área Metropolitana 2015.

su primacía y centralidad regional, ampliándose la escala, mas no el tipo de relación con su entorno.

Así se configura una región urbana en tres niveles, tanto en términos geográficos a partir de ligadura de tres valles con morfología y climas diferentes, como en términos económicos e institucionales. En el ámbito económico se destaca la concentración de actividades productivas industriales y de servicios en el Valle de Aburrá; la mixtura de actividades de recreación, agricultura en pequeña escala, agroindustria y manufactura difusa en el oriente antioqueño; turismo y recreación, ganadería extensiva y pequeños cultivos frutales (ambas actividades de baja productividad) en el occidente cercano.¹⁴ En el ámbito institucional se observa por un lado el Valle de Aburrá y su aún precaria institucionalidad metropolitana, por el otro, el oriente antioqueño cercano y el decisivo papel que ha venido cumpliendo Cornare y Masora (Municipios Asociados del Oriente Antioqueño) en su ordenamiento territorial e institucional, y, por último, el occidente antioqueño y su ausencia de institucionalidad subregional.

Empero, es necesario anotar que este redimensionamiento del territorio urbano se da en lo fundamental hacia el oriente antioqueño, en tanto éste se relaciona con el Valle de Aburrá a partir de múltiples actividades, vías y redes de comunicación, a diferencia del occidente cercano, que cuenta con una sola vía de accesibilidad directa desde el Valle de Aburrá y no tiene una adecuada infraestructura de telecomunicaciones.

11.11 Necesidad de repensar el proceso político-institucional mediante el cual se diseña y construye la “Nueva arquitectura territorial”

Por lo anterior, se puede apreciar cómo se reconfigura el territorio urbano-regional a través de la urbanización de un gran espacio geográfico con su centro económico funcional en Medellín, pero con una gran dispersión y debilidad institucional, ya que no alcanza a articular administrativa y políticamente las subregiones incorporadas, y sus diferentes formas político-administrativas, tales como municipios, áreas metropolitanas y corporaciones autónomas regionales (encargadas de regular el medio ambiente). Ello nos inquiere por la coherencia y planteamiento sistémico del proyecto de desarrollo urbano regional en torno a ejes geoeconómicos, en tanto el componente social e institucional, tomado como *software*, sistema operativo del mismo, se encuentra débilmente planteado y soportado, mientras, por otro lado, la mayor parte de los esfuerzos se concentran en el *hardware*, y éste, principalmente orientado en la construcción y mejoramiento de la infraestructura vial. La no correspondencia entre estos elementos duros (*hardware*) y blandos (*software*) del desarrollo urbano-regional centrado en

¹⁴ Como gran área especializada en recreación, turismo y segunda vivienda, la cual en el corto y mediano plazo tiene pocas probabilidades de industrialización, debido fundamentalmente a la ausencia de instituciones e infraestructura de soporte para la actividad industrial, la escasez relativa de agua, así como a la poca fuerza de trabajo capacitada (Vélez, 1999).

ALTERNATIVAS DE CONEXIÓN VIAL VALLE DE ABURRÁ-ORIENTE CERCANO



Fuente: Plan Estratégico de Medellín y el Área Metropolitana

Medellín y en el Valle de Aburrá, constituye a nuestro modo, la gran debilidad y amenaza para la sostenibilidad económica y política del modo de desarrollo territorial allí planteado.

Esta debilidad en el planteamiento político institucional, en la ejecución de la propuesta de desarrollo territorial, hace que el municipio de Medellín sea percibido por sus similares del oriente, e incluso, por los propios municipios del Área Metropolitana del Valle de Aburrá, como el centro de una expansión colonialista que puede acabar con sus estructuras culturales e institucionales preexistentes, en tanto la red territorial de éste se expande sin procesos de negociación y concertación con sus municipios vecinos. De allí, que las municipalidades del oriente antioqueño critiquen a Medellín (lo que ésta a su vez critica a Bogotá): el excesivo centralismo, tal como se expresa en las siguientes palabras:

“En las grandes metrópolis del país se definen los programas, proyectos y ejecuciones de las subregiones, sin abrirse la posibilidad del diálogo, de la crítica constructiva, el complemento, el consejo a tiempo, lo que genera una alta vulnerabilidad a estos proyectos al no contar con un aval de la comunidad, creándose una deficiente comunicación entre promotores-ejecutores y comunidad” (Túnel de Oriente, por Municipios Asociados del Oriente Antioqueño, 1999).

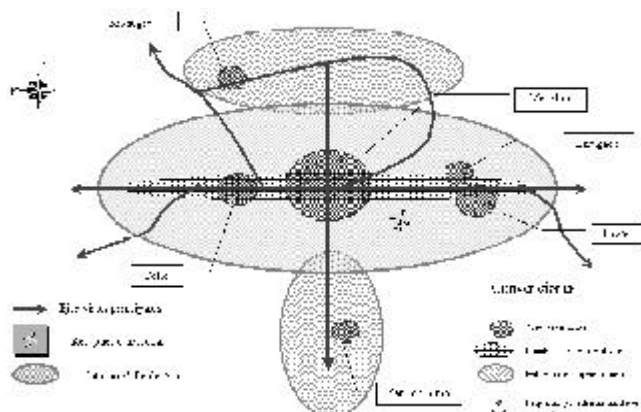
Es por ello, que al no crearse la suficiente sinergia regional, lo que en su inicio puede aparecer como un proyecto de integración territorial, puede devenir en su contrario: la creación de fracturas político-territoriales más contundentes al interior de la región urbana. Esta posibilidad permanece como algo latente, si se tiene

en cuenta la cohesión institucional-territorial que han alcanzado los municipios del oriente antioqueño, expresada en el hecho de que los Municipios Asociados de la Zona de Embalses (Maser) y Masora, vienen trabajando en el proyecto de transformación de sus municipios en un Área Metropolitana. (Túnel de Oriente, por Municipios Asociados del Oriente Antioqueño, 1999).

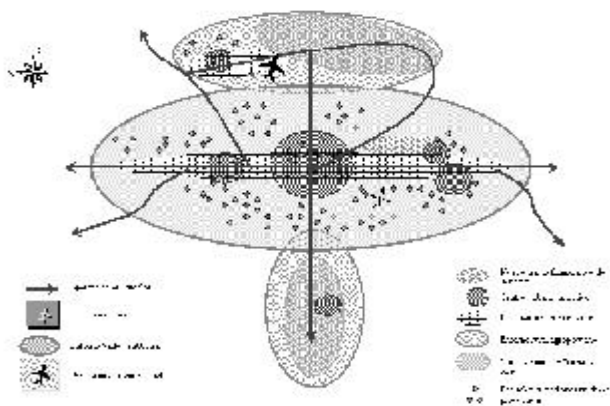
La posibilidad de esta nueva configuración del territorio, ya no en términos de una ciudad-región sino de una región urbana, es decir, un complejo sistema territorial de mayor escala que articula diferentes centros urbanos (incluso existiendo éstos bajo la forma asociativa de más de una Área Metropolitana: la del Valle de Aburrá y la del oriente antioqueño), precisa una reconfiguración institucional que coadyuve en tramitar los conflictos allí subyacentes, y que de igual manera agilice y catalice la coordinación de la acción de las diversas redes de trabajo económico y social que se despliegan en el mismo y que son en últimas las que garantizan la viabilidad histórica de este proyecto. Ello, como condición para poder avanzar hacia una configuración socioespacial no determinada exclusivamente por la infraestructura física, la cual involucre cada vez más procesos y redes de trabajo reflexivas que garanticen sostenibilidad y *resiliencia* al territorio allí emergente.

Este faltante institucional, se advierte en la ausencia de escenarios permanentes y representativos en los cuales la diversidad de actores que viven o se benefician del suelo y de este espacio geográfico (municipios, transportadores, campesinos, industriales, comerciantes, etc.) puedan tramitar sus diferencias y proyectar sus acuerdos, en tanto se sientan implicados (*embedded*) en la construcción y gestión de las políticas que transforman y desarrollan su territorio. Sin esta articulación de sentidos y significados desde la pluralidad social (la cual incluye organizaciones sociales, empresa privada y administración pública), no es posible hablar realmente de "ligación territorial", sino a lo sumo de ligación físico-espacial, en tanto no reducimos el concepto de territorio al de espacio y lo asumimos como sistema complejo en el cual se articulan formación social (económica, política y cultural) y medio ambiente (en cuanto entorno biofísico). En esta dirección, la configuración (arquitectura) del territorio es tanto cartografía de centralidades, conectividades y flujos en el espacio físico, como cartografía de las asimetrías y convergencias en las relaciones sociales, políticas y económicas que se dan en este espacio, produciéndolo y transformándolo a la vez.

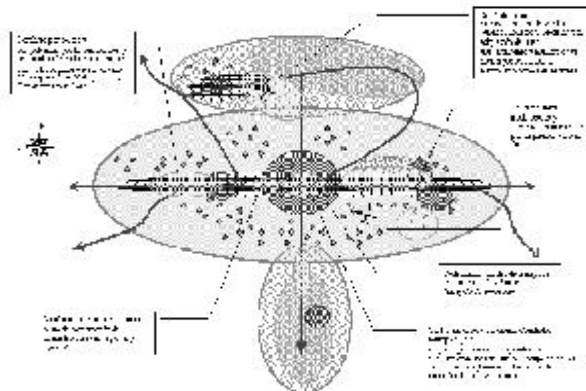
Corona de localización industrial al Valle de Aburrá inicios década de 1970



Corona localización industrial Valle de Aburrá, década de 1990



Corona de multifuncionalidad espacial Valle de Aburrá, década de 1980



MEDELLIN

EL SECRETO MEJOR GUARDADO
DE LA ECONOMIA GLOBAL

La Economía Global tiene un gran
secreto...

Un espacio donde todo es posible:
dispuesto al cambio y a la inno-
vación, planeado, dinámico y
organizado; un lugar donde
se puede vivir y ser feliz.

MEDELLÍN

Una ciudad metro-
politana de clase
mundial

THE BEST KEPT SECRET
IN THE WORLD'S ECONOMY

VIDEO PROMOCIONAL
SOBRE MEDELLIN

Mayores informes: 0500-412000

 CAMARA
DE COMERCIO
DE MEDELLIN

Imagen publicitaria con la cual se promociona la ciudad de Medellín en el extranjero. Año 2000

CONCLUSIONES

El entorno urbano-regional del Área Metropolitana del Valle de Aburrá: hacia la fragmentación territorial e integración vertical de las redes socioproductivas como vía de articulación a la globalización o el reto de conectarse a la globalización con una estrategia colectiva que potencie la construcción horizontal de redes y circuitos sociales y productivos, con altos niveles de cooperación, capital social e institucionalidad política entre sí, como soporte básico de la innovación y sostenibilidad territorial.

Conclusiones: ¿Una región urbana con potencial de justicia, equidad y sostenibilidad?

1 CONFIGURAR LA NUEVA CONDICIÓN DE GLOBALIDAD DESDE LA LOCALIDAD

La globalización no es externa a lo local, las múltiples prácticas locales particulares también constituyen la condición de globalidad. Pero a su vez es muy compleja, porque los procesos técnicos, económicos, político-institucionales, socioculturales y espaciales tienen su propia lógica y autodinámica, y no se dejan reducir entre sí. A pesar de los procesos homogeneizadores que se manifiestan por ejemplo, en la similitud de las formas urbanas a nivel mundial, o en los discursos que globalmente se han puesto de moda, aumenta la heterogeneidad en el mundo, debido a la manera cómo a nivel local los discursos hegemónicos son apropiados, redefinidos y reinterpretados por los diversos actores sociales, y también debido a las dinámicas locales particulares que de ahí resultan y que configuran las nuevas formas urbanas locales.

De manera que es la capacidad humana de crear símbolos y de entrar en intercambios simbólicos –base de toda comunicación e interacción humana– la que impide que la globalización lleve a la homogeneización del mundo, puesto que los acelerados intercambios simbólicos a nivel global, abren a los actores sociales locales una multitud de posibilidades para crear nuevos imaginarios y nuevas configuraciones culturales e identitarias locales. A nivel local, las relaciones económicas, políticas, sociales y espaciales se reorganizan a través de estos procesos simbólicos, es decir, a través de estrategias de “g(local)ización”. Así pues, la globalización no necesariamente lleva a un acelerado desarraigo, ni tampoco a la pérdida de valores. Más bien, la “g(local)ización” expresa las múltiples estrategias y prácticas que desarrollan los actores sociales locales para apropiarse del nuevo

contexto de globalización, para controlarlo y contribuir a configurar la nueva condición de globalidad.

Por esta razón, los territorios, en cuanto espacios socialmente construidos, pueden desaparecer o reconfigurarse, bien sea por dinámicas internas y la articulación a las transformaciones globales. En el nuevo contexto político, productivo y comercial de la globalización, las nuevas formas de reconfiguración territorial competitiva se expresan, en lo principal, en la capacidad de los grupos y actores sociales de configurarse y expresarse como territorios autoconstituidos e imbricados en las dinámicas globales. La existencia o no de esta capacidad de autonomía territorial imbricada (apertura estratégica hacia el entorno global y articulación significativa de la diversidad interna), constituye el marco general de lectura de la riqueza o pobreza, en términos de sostenibilidad y *resiliencia* de una determinada espacialidad social existente.

La multiplicidad de redes globales posibilita intercambios materiales y simbólicos cada vez más acelerados que contribuyen a incrementar la conciencia global y a promover procesos de “modernización reflexiva”, tanto cognitivos como estéticos. La “modernización reflexiva” está íntimamente ligada a la creación de nuevas arenas públicas globales y locales, debido a la necesidad de que los diferentes actores sociales –gobiernos, organizaciones no-gubernamentales, empresas privadas y organizaciones cívicas– dependan el uno del otro para encontrar soluciones a los nuevos conflictos, riesgos locales y globales, y configurar territorios urbanos más equitativos y sostenibles.

Por esta razón, los protagonistas de la nueva condición de globalidad no solamente son las empresas e instituciones económicas locales y transnacionales, sino también el ‘tercer sector’, y, en especial, intelectuales y profesionales y el gran número de ONG. Éstos se han fortalecido desde la acción local debido a su inclusión en amplias redes globales de intercambios simbólicos y materiales; también debido a su poder de resignificación de la ciudad y de lo urbano. Así, juegan un papel fundamental para la reconfiguración de las regiones urbanas.

El modo de regulación asociado al régimen de acumulación de un territorio, en el actual contexto de globalización, debilitamiento del Estado-Nación y emergencia de lo local y regional, sólo es posible de comprenderse desde la identificación de la interacción entre las redes de capital y producción, por un lado, con las redes sociales y políticas, por el otro. Por lo tanto, el análisis territorial no debería limitarse a enfocar sólo la linealidad de la cadena productiva o la mera acción social o las políticas públicas.

2 Concentración de la propiedad y especialización productiva como factores de desequilibrio social e inestabilidad territorial

En el Valle de Aburrá, el cambio de patrón de acumulación a fines de los años setenta, aunado posteriormente a las políticas macro de apertura económica, aceleró el proceso de desindustrialización en el Valle de Aburrá. Ello, debido también, en gran parte a la ausencia de políticas industriales, tanto a nivel estatal

como a nivel de los propios empresarios, los cuales se habían acomodado al régimen proteccionista que les ofrecía una rentabilidad relativamente estable, sin tener que esforzarse demasiado por diseñar estrategias sostenibles de competitividad. Esta transformación en la dinámica productiva, transcurre en un contexto marcado por fuertes brechas sociales y políticas heredadas entre las empresas, las organizaciones sociales, las universidades y los partidos políticos, que no permitieron crear un tejido de soporte en el cual se amortiguara la crisis económica.

Y si bien la dinámica empresarial fue bastante activa y diversificada a principios del siglo XX en la región, el régimen proteccionista, apoyado en la “toma del Estado” por parte de los gremios industriales (Echavarría, 1989), coadyuvó a que desde mediados del mismo siglo, la estructura de propiedad del capital se concentrará e hiciera cada vez más difícil la entrada de nuevos actores en estas redes de empresarios/propietarios. Este hecho, ha incidido directamente en que en la actualidad, la región dependa en lo fundamental de la dinámica de un grupo empresarial que ha funcionado como *trust* o sindicato ante nuevos competidores, bien sean de fuera o de dentro de la región. Esto ha tenido sus ventajas, en tanto ha permitido la acumulación de un fuerte capital de base regional, no obstante ha mostrado fuertes problemas en términos de reducir la complejidad de la actividad productiva regional, haciéndola más vulnerable a los cambios económicos globales. Ello, se manifiesta en la marcada especialización de la economía regional y en la ausencia de un número significativo de empresas fuertes y redes productivas independientes del Sindicato Antioqueño. Ello ha conllevado a que la capacidad de flexibilidad vinculante, *resiliencia* e innovación de la región sea mínima si se compara con el contexto y las estructuras de mercado a escala mundial.

Sin embargo, la región urbana de Medellín y del Valle de Aburrá, contrario a otras regiones urbanas de Colombia, se configuró como “entorno territorial” (*milieu*), es decir, como un territorio estructurado a partir de un conjunto de relaciones de cooperación/competencia (‘coopetencia’) basadas en una estructura y cultura empresarial históricamente constituida y con capacidad de cohesión para las diferentes clases y actores sociales. El “espíritu” y las visiones de los empresarios locales, sus comportamientos y formas de apropiarse de nuevas tecnologías del mercado y del conocimiento para aplicarlos de manera innovadora (o no), en conjunto con las experiencias organizativas de la población, han sido a la vez producto de esta condición de “entorno territorial”, y lo han configurado. Por todas estas características, hasta la década de los sesenta, Medellín fue considerada una de las ciudades de América Latina más progresistas y con una estructura empresarial y de propiedad comparativamente más democrática.

Si bien se considera que en el nuevo contexto de globalización, las regiones urbanas con características de “entorno” presentan ventajas para generar un potencial innovador, no es predecible el cómo estas características se transforman al articularse con los nuevos procesos de globalización y al convertirse en parte integral de la condición de globalidad. Otras regiones del mundo con características de “entorno”, como por ejemplo la denominada *Terza Italia*, han evidenciado que un posible escenario, son los procesos de concentración del capital que conducen a la agudización de las contradicciones sociales en la región, y a la erosión de los antiguos consensos políticos basados en las relaciones de “coopetencia”.

En el Valle de Aburrá, se observa también una marcada concentración oligopólica en la estructura de la propiedad¹ durante las últimas décadas, que se articula al hecho de un marcado rompimiento con los vínculos sociales y cívicos que unían al empresariado regional con la construcción social y política de la ciudad antes de los años de 1950. Lo que se traduce en la desestructuración, en vez de reproducción de las características del “entorno territorial” que podrían ser la base de procesos de innovación que apunten a un desarrollo más sostenible y con mayor justicia social. Nos encontramos entonces, con una estructura social fuertemente escindida, con unas muy débiles redes de cooperación transclasista a su interior, en donde lo social se reduce a las actividades de beneficencia y contención, y no es concebido como estructuración misma del soporte territorial, en el cual los conceptos de seguridad social, confianza, organización y redes de cooperación son claves para la sostenibilidad y equilibrio dinámico del territorio mismo. Esta falta de política social incluyente y que construye tejido social por parte del sector productivo, corresponde a lo que más tarde se denominará “deuda social”, y agravará las condiciones generales de convivencia y productividad. La no existencia de un proyecto socioterritorial con fuerza integradora, dará lugar a una generación de jóvenes desempleados, sin proyecto histórico (es decir sin proyecto socioterritorial vinculante) y sin capacidades laborales para enfrentar adecuadamente los retos de la nueva condición de globalidad. De allí, que no es extraño que el Valle de Aburrá, sea una de las áreas metropolitanas en donde el desempleo estructural ha crecido y se ha mantenido por más tiempo en el país.

La principal tensión que caracteriza la región urbana de Medellín y del Valle de Aburrá, se debe a la promesa histórica –insinuada a través de su modernización–, de hacer partícipe a las mayorías en su progreso, y a su permanente incumplimiento. Esta tensión se manifiesta en las muchas estrategias de las élites económicas y políticas, de entrelazar la lógica de acumulación y la lógica distributiva y social para consolidar un acuerdo de clase, que garantice la reproducción de los intereses del capital regional.

Las estrategias excluyentes de adaptación al neoliberalismo –la mayor concentración del capital y las políticas *neotayloristas*–, articuladas a las estrategias redistributivas surgidas de las dinámicas de concertación de los diferentes intereses en la región urbana, incrementan esta tensión y con ella la conflictividad.

3 La persistencia de las políticas de desarrollo territorial de primera generación

A pesar del cambio de mentalidad y de la crisis existente, el funcionamiento de la economía continúa estando bastante centrado en los principios clásicos del acceso a factores naturales abundantes y a los principios políticos de la regulación

1 Según datos de la Cámara de Comercio de Medellín, para 1995, entre las 120 empresas más grandes de la región, 36 eran del Sindicato Antioqueño, seguido de lejos por el grupo Ardila Lülle con 12, el grupo Santodomingo 6 y el grupo Corona 3.

ford-taylorista, lo cual se traduce en una primacía de las políticas de desarrollo territorial orientadas a maximizar las ventajas geográficas y la dotación de recursos naturales en la región, presionando a su vez al Estado en su nivel nacional a flexibilizar las relaciones laborales y reducir los costos salariales. Y si bien, discursivamente ya se habla de fomentar la capacidad de desarrollo endógeno, y existen aproximaciones tímidas a la creación de redes de innovación territorial basadas en la relación ciencia/tecnología-producción, empresa-universidad-Estado, lo cierto es que no existe una clara orientación política regional al respecto ni una institucionalidad fuerte que respalde este proceso.

Esta apreciación, surge de comparar los diversos esfuerzos de algunos escenarios y redes de acción colectiva por impulsar procesos de desarrollo diferentes al tradicional, en los que el conocimiento, la interacción en redes de trabajo, la institucionalidad democrática y el capital social tienen bastante peso, con los proyectos y políticas concretas que se realizan, los cuales continúan orientándose por un marcado acento rentista y de corto plazo. Es el caso del sector financiero, el cual, en todos los estudios realizados sobre la competitividad y las cadenas productivas en la región, aparece como un sector vinculado de manera negativa a la producción, en tanto factor que encarece los costos generales y no genera sinergias con las empresas vinculadas a su alrededor.² Esto que pudiera relativizarse al afirmar que lo financiero es del ámbito nacional, cobra importancia para el análisis regional en una doble dimensión: 1) Si no existe una clara estrategia para reducir los costos de capital, la dinámica productiva regional continúa siendo bastante costosa, especialmente para las pequeñas y medianas empresas. 2) Existe una relativa incoherencia entre el proyecto productivo territorial del principal conglomerado industrial de la región y sus actuaciones como sector financiero, en tanto segundo grupo financiero del país y actor clave del gremio de las instituciones del sector financiero como la Anif. Esta última, se ha mantenido recientemente en confrontación con los gremios comerciales e industriales en lo relativo a los altos intereses y elevados costos de los servicios financieros y bancarios.

Esta dualidad interna del principal grupo económico de la región con respecto a si regirse por los parámetros de las altas tasas de rentabilidad financiera y consolidarse en el futuro en lo fundamental bajo esta actividad, o reconvertir radicalmente el sistema productivo, genera una alta incertidumbre y no permite construir encadenamientos productivos territoriales más eficientes. Ahora, si a este hecho le agregamos que los grandes proyectos que impulsa el Estado –tanto municipal como departamental– se orientan en lo fundamental a la explotación de las ventajas comparativas regionales, en cuanto la localización y las dotaciones naturales, existe sólo una muy débil proyección hacia la creación de ventajas competitivas dinámicas³, donde la ciencia y la tecnología, el capital social y la reconversión misma de la institucionalidad político-administrativa son claves. Se

2 Informe Monitor (1993), La ventaja competitiva de la actividad empresarial antioqueña (Cámara de Comercio de Medellín, 1999).

3 Ver Anexo sobre proyectos de desarrollo e infraestructura física en Antioquia.

observa, por tanto, una región reguiada en sus aspectos fundamentales por políticas territoriales de primera generación.

4 Hacia una bifurcación de la trayectoria territorial socioproductiva

Las tendencias históricas pervivientes de la dinámica socioproductiva regional, se caracterizan por una acentuada especialización productiva, concentración del capital, falta de implicación sociopolítica del trabajo en la conducción del desarrollo territorial y un papel secundario del Estado local frente a la élite económica en cuanto al diseño de las políticas de desarrollo; se observan enfrentadas a un nuevo contexto competitivo y de sostenibilidad en un ámbito global que exige mayores niveles de diversidad, interacción y flexibilidad implicante entre el capital, los actores, procesos y productos que conforman la economía del entorno urbano-regional de Medellín y del Valle de Aburrá, para evitar que se profundicen y aceleren las nuevas formas de vinculación vertical, tanto del capital global como del local y sus consecuencias: la fragmentación socioespacial.

Si bien, las tendencias a la verticalización incrementan y profundizan los niveles de explotación, y por consiguiente de enajenación en la región urbana, simultáneamente se perfilan también nuevos procesos de horizontalización que conducen a la acumulación de capital simbólico. Éste se transforma en capital social, y por último en capital económico, de manera que podemos afirmar que crece también el potencial reflexivo de la región urbana de Medellín y del Valle de Aburrá. Los procesos de reflexividad, tanto cognitiva como estética, se observan al interior de las empresas y en los escenarios de concertación entre el sector privado y público y los otros sectores sociales. Dichos procesos, incitan la configuración de un potencial innovador del “entorno territorial”. No obstante, la tensión producto de la simultaneidad de políticas que incrementan la reflexividad, y otras que amplían la explotación y enajenación, se agudiza en la región urbana. De manera que las formas de regulación que reflejan la dimensión reflexiva no son hegemónicas.

No obstante, en el Área Metropolitana del Valle de Aburrá, se observa la constitución de una cadena y red productiva socioterritorial altamente vertical, social y políticamente no implicante, que si bien puede generar la articulación de las elites empresariales locales al mercado global, no hace lo mismo con los otros actores sociales y productivos que componen la cadena, y constituyen la red social amplia de agregación de valor y que son necesarios para una configuración territorial incluyente, equitativa y sostenible.

Estas redes y cadenas productivas operan de manera descentralizada desde la producción, pero son centralizadas desde el control, gestión y la comercialización por parte del capital. Se ubican espacialmente con una lógica difusa en el entorno del Valle de Aburrá y del oriente cercano, corroborando así la tesis de una “desconcentración concentrada” de la actividad productiva e industrial. Asociada a esta tipología de estructura red, se dan nuevas formas de pobreza no concentrada espacialmente, pero si ligada a la no existencia de capital social y cultural con el cual acceder al capital productivo. El riesgo de incrementar

la pobreza está en la consolidación del control de una cadena de valor por la élite empresarial, con una estrategia de competitividad basada en reducción de costos laborales que profundiza la concentración de la riqueza en la región y genera poco capital cognitivo.

Esta lógica radica, en parte por la manera como las élites políticas y económicas de la región han considerado lo social: como algo meramente subsidiario de la actividad económica, y sólo actualmente se viene reconociendo su importancia estratégica en la construcción de formas sostenibles de desarrollo territorial.

5 La consolidación del “tercer sector”

De la capacidad de intervención del sector público, y en especial de los demás actores sociales no económicos o estatales en la región urbana, dependerá si se vuelven hegemónicas las formas de regulación excluyentes y neoliberales, o bien las formas de regulación incluyentes que hacen parte de un discurso pluralista-democrático. De resultar la primera opción, el “entorno territorial” se desestructuraría por completo, lo que perjudicaría también los intereses del capital regional. La segunda opción estabilizaría la condición de “entorno” de la región urbana.

En la última década, a partir de la dinámica política y social generada para superar la crisis de violencia a finales de los años ochenta, en Medellín se desarrolló un gran potencial autorreflexivo, que condujo a un tejido más abierto e interactivo de diversas redes entre actores tradicionalmente aislados, y a su vez de estas redes con el mundo. Funcionarios públicos, ejecutivos empresariales, activistas sociales, sindicalistas, investigadores y profesores universitarios, han entrado en una dinámica de reconocimiento mutuo, de confianzas y de creación de sentidos y significados compartidos para la acción, en fin, de un capital social y simbólico básico que fulge como potencial para cambiar la tradicional dinámica socioproductiva regional.

La Consejería Presidencial para Medellín y el Área Metropolitana, ha sido la intervención estatal más exitosa en la región, en la medida que no sólo recuperó en gran parte la legitimidad del Estado –tanto local como nacional–, sino que también propició por primera vez una dinámica de diálogo y reconocimiento social a través de encuentros masivos intersectoriales e interclasistas. Esta intervención cataliza una transformación cualitativa de la organización social y posibilita la creación de un nuevo tejido social a partir de la creación de redes de trabajo vinculantes del sector estatal, social y empresarial, que mostrarán sus resultados concretos en realizaciones como el Plan Estratégico para Medellín y el Área Metropolitana, Visión Antioquia Siglo XXI, la Corporación Paisa Joven y las Mesas de Trabajo Ciudadano y su intervención concreta en temas de desarrollo económico y social.

Todo ello refleja a su vez, un gran cambio en la lógica de la acción de las organizaciones sociales populares, las cuales de una dinámica orientada básicamente a la protesta, se transforman hacia organizaciones propositivas y movilizadoras de recursos técnicos y económicos para el desarrollo, tanto local como de la ciudad en su conjunto, lo que incrementa su participación y compromiso en la

construcción de políticas públicas desde un punto de vista crítico pero dialógico, lo cual configura una gran fuente de riqueza y sostenibilidad para el desarrollo urbano, que contrasta con la dinámica desestructurante y empobrecedora de bandas y grupos armados.

Esto ha ayudado a que en este contexto excluyente y de oligopolización del mercado, en el ámbito regional se vaya configurando una vasta y compleja red de actores sociales que, a partir de procesos de organización e interacción en la configuración de políticas públicas, tratan de romper los circuitos de globalización excluyente a partir de propuestas basadas en una reconfiguración democrática y equitativa del territorio, articulando para ello iniciativas tanto económicas como sociales y culturales.

En el Área Metropolitana, se observa, por tanto, una fuerte tensión entre un modelo de globalización, territorialmente desestabilizador, por parte de la élite empresarial, y unas estrategias de construcción del territorio, a nivel social, político y económico, por parte de una vasta red de organizaciones sociales, articuladas muchas de ellas, a la cooperación internacional, como forma de globalización no excluyente.

Sin embargo, aun con la intervención estatal nacional a través de la Consejería Presidencial, uno de los mayores obstáculos para la configuración de una territorialidad metropolitana de carácter incluyente, lo constituye el bajo nivel de legitimidad política y de eficacia administrativa de una institución estatal como el Área Metropolitana. El Estado local no tiene la capacidad de regulador del conflicto y la transformación socioespacial. Se perciben a los actores privados y grandes empresarios como los estrategas (visionarios) sobre los asuntos de desarrollo público y local, y al Estado y gobierno local como un agente, más de control, que de regulación y proyección democrática y estratégica de los conflictos.

Por otro lado, la globalización ha empujado la configuración de un nivel institucional intermedio entre el Estado y las organizaciones sociales de base y comunitarias que incluye todo el espectro de ONG y fundaciones, que son los receptores, portadores y dinamizadores principales de estos discursos globales, y a la vez, las entidades que están configurando unas nuevas relaciones entre sociedad civil y el Estado (*public-private partnership*), de una manera más horizontal.

6 La ‘modernización reflexiva’

Los protagonistas de las arenas públicas, tanto globales como locales –caso de la región urbana de Medellín y del Valle de Aburrá– son las ONG. Este actor ha ganado amplia legitimidad, porque en el contexto del desgaste de las formas políticas tradicionales y la falta de medidas reguladoras estatales en muchos ámbitos sociales, desarrolla estrategias propositivas de participación y gestión y asume un importante papel en la contención de los impactos negativos de los procesos de globalización económicos y en su misma regulación. De esta manera, contribuye a reconstruir la condición de “entorno” de la región urbana, creando las estrategias de “cooptación” características de las formas de regulación posfordistas.

Asimismo, en la región urbana de Medellín y del Valle de Aburrá, intelectuales y profesionales críticos de ONG y otros sectores, han consolidado su poder de participación y control de la producción simbólica y de conocimientos, gracias también a su capacidad de generación y apropiación de discursos globales, por su amplia integración en las redes comunicacionales globales. De esta manera, incrementaron su potencial de movilización de la opinión pública (*lobbying*), y de veeduría ciudadana (*monitoring*).

La resignificación de la ciudad liderada por dichos actores, ha sido indispensable para la institucionalización de las transformaciones culturales en la región urbana y para regular los nuevos procesos de globalización económica. En la medida en que las ciudades protagonizan los procesos de globalización, la resignificación de lo urbano constituye una importante estrategia de integración, ya que la construcción de una nueva imagen de la ciudad, destinada a atraer inversionistas, se basa en la recuperación del viejo ideal de la multifuncionalidad, hibrididad, emocionalidad y estética de la ciudad, en la actualidad rescatado también por el pensamiento posmoderno.

Por esta razón, dichos actores asumen una función de “mediador” entre las élites tradicionales y los denominados “sectores populares”, también con las demandas de ambos a la ciudad, para convertirla en un espacio de vida atractivo e interesante dentro del nuevo contexto de globalización. Debido a la tendencia global, de que cada vez más son los expertos los que controlan la producción simbólica y de conocimientos, han logrado consolidarse como élite profesional en el sector de servicios especializados y como nueva clase media urbana con gran potencial reflexivo. Sin embargo, sus instrumentos de poder son “blandos”, es decir, se limitan principalmente a su capacidad de transformar las hegemonías discursivas, pero no tienen poder real para incidir verdaderamente en las decisiones claves.

No obstante, puede incidir para convertir en tendencia hegemónica en la región urbana, aquellos discursos hallados que reflejan la superación de la mirada dicotómica sobre la ciudad, y que por consiguiente, contribuyen a transformar la dualidad urbana.

7. ¿A qué futuro se apuesta? Dos escenarios de la nueva condición de globalidad

En esta dirección, la ciudad se enfrenta al reto de articularse a la globalidad como conjunto integrado socioespacialmente, desde dinámicas propias que garanticen unos altos márgenes de autonomía imbricada, tanto en lo económico como en lo político, o de ser articulados a macrointereses transnacionales teniendo como oferta exclusiva mano de obra, fuerza de trabajo barata, socialmente desarticulada y políticamente dependiente.

En el primer caso, con la reciente trayectoria de aprendizajes empresariales, en cuanto relacionar lo social y lo productivo, y de las organizaciones sociales de comprender mejor el lenguaje y la práctica productiva y empresarial; con una fuerte reconversión del Estado en cuanto a mejorar las capacidades y destrezas

políticas y cognitivas de sus funcionarios necesarias para la interacción en escenarios múltiples, la ciudad y su entorno pueden avanzar hacia la configuración territorial, tipo Área Sistema⁴, espacialmente integrada, multisectorial y diversificada, en la cual, siguiendo a Garofoli (1986) y a Lipietz (1991) existe una difusión organizada y sistematizada del conocimiento social, con un sector financiero regional articulado estratégica y cooperativamente a las cadenas productivas con raigambre local, y una sociedad civil y un tercer sector fuertes que no descuidan en conjunto su entorno agrícola y rural con un criterio de sostenibilidad y *resiliencia* territorial.

En el segundo caso, de continuar las tendencias tradicionales se profundizaría la segregación socioespacial y avanzaríamos hacia una nueva dualidad urbana de sectores conectados y desconectados de la economía y la sociedad global, en donde el territorio se configuraría como una Área Productiva Especializada, en la cual priman las pequeñas empresas de subcontratistas en torno a unas pocas grandes empresas locales, que controlan el intercambio con el mercado externo, orientando su acción hacia la reducción de costos salariales, minimización de costos burocráticos de transacción y maximizando a través del transporte su ventaja locativa frente a otros competidores externos. Se trataría en todo caso, de una sociedad débilmente integrada y fácilmente vulnerable a los cambios del entorno global, dados los bajos niveles de articulación sociopolítica a su interior, su desarticulación estratégica con el sector financiero y su no preocupación por su entorno rural y agrario.

Si se quiere avanzar en la dirección del primer caso, la tarea es un poco más dura que en el segundo, dado que este es el escenario tendencialmente más fuerte. Revertir un poco este proceso, implicaría una gran voluntad y decisión de la élite empresarial y de los partidos políticos, como actores estructuralmente mejor posicionados para enfrentar este reto.



4 Esta noción de Área Sistema coincide en lo fundamental con el enfoque de Competitividad Sistémica (Esser & Hillebrand & Messner, 1994).

7.1 A MODODE CIERRE:

Área Metropolitana Medellín y Valle de Aburrá

Cuando el mito colectivo de la originalidad del modelo de desarrollo de la región resultó ser una exacta ilusión. La ilusión disimula que lo “original” puede ser copia de modelos globales o expresión de tendencias comunes.

Pero la originalidad en la manera en que se apropian dichas tendencias a su vez, convierte en ilusión lo que los modelos comunes a nivel global prometen.

¡Seamos originales para que la promesa del “gran secreto mejor guardado de la economía global” no se convierta exacto(-a-mente) en una ilusión!



BIBLIOGRAFÍA GENERAL

- AGLIETTA, Michel. (1979). *Regulación y crisis del capitalismo*, segunda edición. México.
- ALBURQUERQUE, Francisco. (1996). *Competitividad internacional, estrategia empresarial y papel de las regiones; globalización y gestión del desarrollo regional. Perspectivas latinoamericanas*. Javier Medina Vásquez. edgar Varela Barrios compiladores. Universidad del Valle, Facultad de Ciencias de la Administración, Cali.
- ALCALDÍA DE MEDELLÍN y PNUD (1998). *Plan Estratégico de Medellín y el Área Metropolitana - 2015. La visión y los proyectos*. Alcaldía de Medellín, PNUD, (Medellín), —. (1985 hasta 1997). Departamento Administrativo de Planeación Metropolitana. Anuarios Estadísticos Metropolitanos.
- . (1997). Secretaría de Planeación Municipal. Macroindicadores.
- ALEGRÍA, Tito; CARRILLO, Jorge; ESTRADA, Jorge Alonso. (1997). "Reestructuración productiva cambio territorial: un segundo eje de industrialización en el norte de México"; *Revista de la Cepal* 61 abril 1997. Separata.
- ALTVATER, E. et al. Eds. (1997). *Vernetzt und verstrickt. Nicht-Regierungsorganisationen als gesellschaftliche Produktivkraft*. Münster, Westfälisches Dampfboot.
- ÁLVAREZ, María Eugenia et al. (1998) "Organización y participación de la sociedad civil". *Municipios y regiones de Colombia - Una mirada desde la sociedad civil*. Fundación Social, Bogotá.
- ANDERSON, B. (1991 [1983]). *Imagined communities*. Londres, Nueva York, Verso.
- . (1991). *Imagined communities*. Londres, Nueva York, Verso.
- ANGARITA CAÑAS, Pablo Emilio. (1996). *Movimientos políticos y alternativos: Medellín 1990–1996*. Tesis de grado. Maestría en Ciencias Políticas, Universidad de Antioquia, Medellín.
- APPADURAI, A. (1996). *Modernity at large: Cultural dimensions of globalization*. Minneapolis, University of Minnesota Press.
- APPADURAI, Arjun. (1999). "Soberanía sin territorialidad: notas para una geografía posnacional". *Nueva Sociedad* N° 163, Caracas.
- ARBELÁEZ, F. (1996). "La ciudad caminable". En: *Centros de Ciudad*. Comunicación Corporativa, Editorial Marín Vieco: 127-134, Medellín.
- ARIAS, Francisco; JARAMILLO, Mercedes; RUIZ, Alfonso León. (1984). *Desarrollo de la arquitectura industrial del Valle de Aburrá*. Medellín.
- BECK, U. (1997). *Was ist Globalisierung?* Frankfurt/M, Suhrkamp.
- BECK, Ulrich. (1996). "Teoría de la sociedad de riesgo". En: *Las consecuencias perversas de la modernidad*. Josetxo Beriain (Comp.), Anthropos, Barcelona.
- BENJAMIN, Walter. (1991 [1927-1940]). *Das Passagenwerk Band V-1*. Frankfurt/M., Suhrkamp.

- BERG, E. y M. FUCHS, Eds. (1993). *Kultur, Soziale Praxis*, Text. Die Krise der ethnographischen Repräsentation. Frankfurt/M., Suhrkamp.
- BERIAIN, Josetxo. (1990). *Representaciones colectivas y proyecto de modernidad*. Anthropos, Barcelona,.
- BERMAN, M. (1991). *Todo lo sólido desvanece en el aire. La experiencia de la modernidad*. Mexico, Madrid, Bogotá, Siglo Veintiuno Editores.
- BETANCUR, María Soledad. (1996). "Los trabajadores informales y el derecho a la ciudad". En Revista *Comunicación y Ciudad* N° 50. Universidad Pontificia Bolivariana, Medellín.
- . (1995). *La reconversión industrial y sus efectos sobre los trabajadores*. Inédito. Instituto Popular de Capacitación – IPC. Medellín.
- BISCHOFF, J. (1999/2000). "Herrschaft der Finanzmärkte - Kern der Globalisierung.", Widerspruch. Beiträge zur sozialistischen Politik. Zürich Heft 38: 25-37.
- BLANCHARD, Anita. (1997). Can We Surf Together if We're Bowling Alone? An Examination into Virtual Community's Impact on Social Capital; The Claremont Graduate School Research Institute; Paper presented at The American Sociological Association Session on the Internet and Social Change.
- BLUMER, D. (2001). *Partizipation und Stadtentwicklung*. Bern, Geographisches Institut der Universität Bern. Gruppe für Sozialgeographie, Politische Geographie und Gender Studies.
- BODEMER, Klaus. (1998). "La globalización: un concepto y sus problemas, *Nueva Sociedad* N° 156, Caracas.
- BOISIER, Sergio. (1995). *La modernización del Estado: una mirada desde las regiones*. Ilpes, Santiago de Chile.
- BONAMUSA MIRALLES, Margarita. (1994). "Movimientos sociales: organización y estructura de oportunidad política". Análisis Político N° 23, Bogotá.
- BORJA, J. y M. CASTELLS (1997). *Local y global. La gestión de las ciudades en la era de la información*. Taurus, Madrid.
- BORSODORF, A. (2000). "Condominios en Santiago de Chile als Beispiele sozialräumlicher Segregationstendenzen von Ober- und Mittelschichten in lateinamerikanischen Städten." *Peripherie* N° 80: 25-40.
- BORST, R. et al. Eds. (1990). *Das neue Gesicht der Städte*. Basel, Boston, Berlin, Birkhäuser Verlag.
- BOTERO HERRERA, Fernando. (1996). Medellín 1850–1890: *historia urbana y juego de intereses*. Editorial Universidad de Antioquia, Medellín.
- BOTERO R., María Mercedes. (1989). "De cómo los comerciantes también se hicieron banqueros. El surgimiento de la élite bancaria en Antioquia (1905-1923)". En *Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo* N° 30, septiembre-diciembre de 1989, Pp. 61-71.
- BOTERO CHICA, Carlos Alberto IDÁRRAGA, Fredy Hernan. (1997). "41 proyectos que impactarán en la ciudad región de Medellín en el siglo XXI". En: *Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo* N° 52, mayo- agosto de 1997.
- BOURDIEU, P. (1979). *Entwurf einer Theorie der Praxis*. Frankfurt/M, Suhrkamp Verlag.
- . (1985). *Sozialer Raum und 'Klassen'*. *Leçon sur la leçon*. Frankfurt/M, Suhrkamp.
- . (1991). *Physischer, sozialer und angeeigneter physischer Raum*. Stadt-Räume. M. Wentz. Frankfurt/M.: 25-35.
- y L. J. D. WACQUANT (1995). *Respuestas por una antropología reflexiva*. Editorial Grijalbo, México D.F.

- y L. WACQUANT, (1999). "On the cunning of imperialist reason". *Theory, Culture and Society*. Sage, Londres, Thousand Oaks, New Delhi 16(1): 41-58.
- BOURGEOIS, P. (1996). "Confronting anthropology, education and inner-city apartheid: Ethnographic vulnerability in El Barrio". *American Anthropologist* 98, N° 2: 1-10.
- BRAMANTI, Alberto. (1998). From espace to territory: Relational Development and Territorial Competitiveness; ponencia presentada en la conferencia "SMEs and districts: hybrid gobernase forms, knowledge creation and technology transfer", castellanza, 5-7 noviembre.
- BROSZIEWSKI, A. (1994). "Ein 'moderner Unternehmer' - exemplarisch rekonstruiert". *Interpretative Sozialforschung*. Schröer, N. Opladen, Westdeutscher Verlag: 198-218.
- BRUCH, M. y Krebs H.P., Eds. (1996). *Unternehmen Globus. Facetten nachfordistischer Regulation*. Münster, Westfälisches Dampfboot.
- CALDEIRA, T. (1996). "Fortified Enclaves". *Public Culture* Vol. 8, N° 2, Winter (N° 2): 303-329.
- CÁMARA DE COMERCIO DEL ABURRÁ SUR. (1994-1995 y 1998-1999). Informes y proyecciones.
- CÁMARA DE COMERCIO DE MEDELLÍN, (1996). Informe Monitor. La ventaja competitiva de Medellín. Cámara de Comercio de Medellín, Medellín.
- (1999). La ventaja competitiva de la actividad empresarial antioqueña. Hacia el siglo XXI. Cámara de Comercio de Medellín, Medellín.
- . Paisa joven, GTZ, Fundación Social. (1999). Tendencias Ocupacionales de Mediano Plazo en el Valle de Aburrá, Medellín.
- . (1996). "Aspectos de coyuntura, *Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo*, N° 50, mayo-agosto de 1996.
- CÁMARA DE COMERCIO DEL ORIENTE ANTIOQUEÑO. (1997-1998). Informes anuales.
- CARDONA, Marleny. (1998). "La cadena productiva como estrategia de competitividad en la industria del vestido. Los casos de Monterrey (México) y Medellín (Colombia)". Tesis de doctorado en Ciencias Sociales del Colegio de la Frontera Norte-Tijuana.
- CARRILLO, Jorge "Los modelos japonés e italiano. En: revista *Tecno-industria*. Pags 50-56.
- CASTELLS, M. (1976). *Movimientos sociales urbanos*. México.
- . (1986). "La ciudad y las masas: sociología de los movimientos sociales urbanos" (versión española de Rosendo Gallego). Alianza, Madrid.
- . (1989). *The informational city: Information, technology, economic restructuring and the urban-regional process*. Oxford, Massachussetts, Blackwell.
- . (1994). "Lo local y lo global: el papel de los movimientos vecinales en el nuevo orden mundial". *Aportes*, N° 40, Abril 11, 1.994. Santa Fe de Bogotá. Pág. 11-30.
- . (1996). *The rise of the network society*. Oxford, Massachussetts, Blackwell.
- CASTILLO, Carlos. (1995). "La pobreza de las ciudades y la política sobre la pobreza" *Procesos Urbanos Contemporáneos*, editora Ana Lucía Sánchez. Colección María Restrepo de Ángel, Bogotá.
- CLARK, D. (1996). *Urban World/Global City*. Londres, Routledge.
- CLIFFORD, J. (1993). *Halbe Wahrheiten*. Unbeschreiblich weiblich. Texte zur feministischen Anthropologie. G. Rippl. Frankfurt/Main, Fischer-Verlag: 104-136.
- Comunicación, Corporativa, Ed. (1996). *Centros de la ciudad. Realidad y perspectivas*. Medellín, Marín Vieco. Editorial

- CONCEJO DE MEDELLÍN, UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA (1990/91). *El Medellín que yo quiero*. Concejo de Medellín (Comisión Asesora para la Cultura), Universidad de Antioquia (Centro de Estudios de Opinión), Medellín.
- CUERVO, Luis; GONZÁLEZ, Josefina. (1997). *Industria y ciudades en la era de la mundialización: un enfoque socioespacial*. TM Editores, Colciencias, Cider, Bogotá.
- DANGSCHAT, Jens S. (1999). *Modernisierte Stadt – gespaltene Gesellschaft*. Opladen: Leske und Budrich.
- . (1999). "Armut durch Wohlstand En: *Modernisierte Stadt gespaltene Gesellschaft: Ursachen von Armut und sozialer Ausgrenzung*. Jens Dangschat (Edit). Leske und Budrich, Opladen.
- DAVIS, M. (1994). *City of Quartz*. Ausgrabungen der Zukunft in Los Angeles. Berlín, Göttingen, Verlag Schwarze Risse/Rote Strasse.
- DE LOS RÍOS, J. RUÍZ R. H. y J. (1991). *Violencia urbana en el Medellín de los 80's*. Imágenes y reflexiones de la cultura en Colombia - Regiones, ciudades y violencia. AAVV. Colcultura, Editorial Presencia, Bogotá.
- DEMIROVIC, A. et al., Eds. (1992). *Hegemonie und Staat. Kapitalistische Regulation als Projekt und Prozess*. Münster, Verlag Westfälisches Dampfboot.
- ECHAVARRÍA, Juan José. (1989). "En la industrialización se ha sobreestimado el aporte antioqueño" En: *Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo* N° 30, septiembre-diciembre de 1989, pp. 81-96.
- ECHEVERRÍ, Jaime y otros. (1999). "Aspectos de coyuntura. Las 250 empresas más grandes de Antioquia". En: *Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo* N° 58. mayo agosto de 1999, pp. 6-60.
- y PULGARÍN, Fredy, BUSTAMANTE Flora Elena. (1999). "Los clusters, una opción importante para Antioquia". En: *Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo* N° 59. septiembre-diciembre de 1999, pp.5-62
- ENGBERSEN, Godfried. (1999). "Precariedad, desempleo, miseria: los lenguajes del abandono *Le monde Diplomatique*. Sep. 20 – Oct. 19 de 1999, México.
- ESCOBAR, Arturo. (1991). "Pensamiento crítico, desarrollo y movimientos sociales". En: *Revista Universidad de Antioquia*. N° 225.
- . (1998); *La invención del tercer mundo: construcción y deconstrucción del desarrollo*; Norma. Bogotá.
- ESSER, Klaus; HILLEBRAND, Wolfgang; MESSNER Dirk. (1994). *Competitividad sistémica. Competitividad internacional de las empresas y políticas requeridas*. Instituto Alemán de Desarrollo. Berlín. <http://www.wbs.cs.tu-berlin.de/user/jms/systemsp.html>
- ESTEBANEZ José, MÉNDEZ, Ricardo y PUYOL, Rafael. (1988). *Geografía humana*. Cátedra, Madrid.
- EVERS, T. (1985). "The hidden identity of new social movements in Latin America." *Latin America Studies*.
- EYERMAN, Ron; JAMISON, Andrew. (1991). *Social Movements: A Cognitive Approach*. Polity Press, Cambridge,
- FEATHERSTONE, M., Ed. (1990). *Global culture: nationalism, globalization and modernity*. London, Newbury Park, New Delhi, Sage.
- FECHNER, F. (1990). *Politik und Postmoderne. Postmodernisierung als Demokratisierung?* Wien, Passagen-Verlag.
- FEIJOÓ, María del Carmen. (1998). Dimensiones subjetivas de la pobreza; ISIS internacional, *Ed. de las mujeres* N° 26.

- FOUCAULT, M. (1994). *Überwachen und Strafen*. Frankfurt/Main, Suhrkamp.
- FRANCO R., J. (1999). Plaza y Janés, Rosario Tijeras. Bogotá,
- FRANK, A. G. (1969). *The development of Underdevelopment*. Latin America: Underdevelopment or revolution. A. G. Frank. Nueva York, Monthly Review Press: 3-17.
- FRIEDMAN, J. (2000). "Americans again, or the new age of imperial reason? *Theory, Culture and Society*, Vol.17. Londres, Thousand Oaks, New Delhi. Sage: 139-146.
- FRIEDMANN, J. (1986). "The World City hypothesis". *Development and change* 17. Londres:Sage: 69-83.
- FUKUYAMA, Francis. (1998). *Confianza: las virtudes sociales y la capacidad de generar prosperidad*; Atlántida. Madrid.
- FUNDACIÓN SOLIDARIA LA VISITACIÓN: Informes de Gestión. (1991-1998).
- GARCÍA CARRCLINI, N. (1990). *Culturas híbridas*. Editorial Grijalbo México D.F.
- GARAY Luis Jorge. La transición hacia la construcción de sociedad. Reflexiones en torno a la crisis colombiana. Santafé de Bogotá, marzo de 1999 (Mimeo)
- . (1995). *Consumidores y ciudadanos. Conflictos multiculturales de la globalización*. Editorial Grijalbo, México D.F.
- GAROFOLI, Gioacchino. (1986). "Le développement périphérique en Italie". *Economie et Humanisme*, N° 289, mayo, junio, 1986.
- . (SMD). Los sistemas de pequeñas empresas: un caso paradigmático de desarrollo endógeno.
- GARTZIA H., Marina. (1997). "Las pupilas de Siddharta. Tipologías y antropologías de la Nueva Era en Medellín". Departamento de Antropología, Universidad de Antioquia, Medellín. Trabajo de grado.
- GLICK SCHILLER, N., et al. (1992). *Towards a definition of transnationalism. Towards a transnational perspective on migration*. N. Glick Schiller, L. et al. Eds. Nueva York, The New York Academy of Science: ix-xv.
- GOBERNACIÓN DE ANTIOQUIA. (1994). Departamento Administrativo de Planeación. Anuario estadístico.
- GRANDI, Jorge; BIZZOZERO, Lincoln. (1997). Hacia una sociedad civil del Mercosur privado. *Le Monde Diplomatique*. Edición mexicana - Noviembre.
- GUNDER FRANK, A. (1975). *On capitalist underdevelopment*. Bombay, Oxford Press.
- HABERMAS, Jürgen. (1994). "La crisis del Estado de Bienestar y el agotamiento de las energías utópicas". En: *Ensayos Políticos*. Ediciones Península, Barcelona.
- HAGEN, E. (1962). *On the theory of social change: How economic growth begins*. Homewood Ill, Dorsey Press.
- HAHN, Gábor. (1999). "Sozialstruktur und Armut in der Nach-fordistischen Gesellschaft: Ökonomische Polarisierung und kulturelle Pluralisierung als Aspekte struktureller Marginalisierungsprozesse". En: *Modernisierte Stadt – gespaltene Gesellschaft*, Jens Dangschat (editor). Opladen: Leske und Budrich.
- HARVEY, D. (1989). *The condition of postmodernity: An inquiry into the origins of culture change*. Cambridge, Blackwell.
- HÄUSSERMANN, H. (1998). "Zuwanderung und die Zukunft der Stadt". *Die Krise der Städte*. Heitmeyer, W. et al. Eds. Frankfurt/M, Suhrkamp: 145-176 .
- HEITMEYER, W., Ed. (1997). *Was treibt die Gesellschaft auseinander?* Frankfurt/M., Suhrkamp.
- , et al., Eds. (1998). *Die Krise der Städte*. Frankfurt am Main, Suhrkamp.
- HELMSING, A.H.J. Bert. (1998). Theories of regional industrial Development and second and third generation regional policies; Fourth international seminar of the Iber-American Network of researchers on globalisation and territory. Bogotá.

- HIERNAUX, Nicolas. (1995). "Tiempo, espacio y apropiación social del territorio: ¿hacia la fragmentación en la mundialización?". *Diseño y Sociedad* Facultad de Ciencias de la Administración, Universidad Autónoma Metropolitana, N° 5. Primavera, Unidad Xochimilco, México.
- HIRSCH, J. (1999). "Das demokratisierende Potential von Nichtregierungsorganisationen." *Political Science Series* No.65, Institut für höhere Studien, Wien.
- HITZ, H. R. et al., Eds. (1995). *Capitales fatales*. Urbanisierung und Politik in den Finanzmetropolen Frankfurt und Zürich. Zürich, Rotpunktverlag.
- et al., Eds. (1995). *Capitales Fatales*. Urbanisierung und Politik in den Finanzmetropolen Frankfurt und Zürich. Zürich, Rotpunktverlag.
- HOMER, S. (1998). *Frederic Jameson. Marxism, hermeneutics, postmodernism*. Cambridge, Oxford, Blackwell.
- HULME, D. (1992). *Making a difference - NGO's and development in a changing world*. Londres, Save the children/Earthscan
- IBIZA, Ghislaine. (1970). Un ensayo sobre la descentralización industrial, El caso de Medellín." CIE. Documentos de trabajo No 4. Medellín.
- IBIZA, Ghislaine. (1972). "La industrialización del oriente antioqueño". Universidad de Antioquia. CIE. *Documentos de Trabajo* N° 7, Medellín.
- ILPES. (1995). La competitividad de las regiones en el nuevo orden internacional. Cuasi Estados-Cuasi empresas. Ilpes. Santiago de Chile.
- INURA, Ed. (1998). *Possible Urban Worlds*. Urban Strategies at the end of the 20th century. Basel, Boston, Berlín, Birkhäuser Verlag.
- JACOBS, J. (1993). "The city unbound: Qualitative approaches to the city". *Urban Studies* 30(4/5): 827-848.
- JAMESON, F. (1984). "Post-modernism, or the cultural logic of late capitalism". *New Left Review* 146: 53-92.
- JARAMILLO V., R. (1998). *Colombia: la modernidad postergada*. Bogotá, Gerardo Rivas Moreno.
- JARAMILLO, A. M. (1996). "Criminalidad y violencias en Medellín, 1948-1990". *Historia de Medellín*. J. O. Melo. Compañía Suramericana de Seguros. Medellín, Tomo II: 551-563.
- CEBALLOS, R. VILLA, M. I. (1998). *En la encrucijada. Conflicto y cultura política en el Medellín de los noventa*. Corporación Región, Secretaría de Gobierno Municipal. Medellín.
- JAY, R. (2000). *Die 80er Bewegung: Gefühl im Raum*. Institut für Ethnologie. Bern, Universität Bern. Seminarbeitrag, (sin publicar).
- KESSLER, Gabriel. (1995). "Nueva pobreza en la Argentina"; *Perfiles Liberales*/Edición 43.
- KING, A., Ed. (1996). *Re-presenting the city*. Londres, Macmillan.
- KIRCHNER, Christian. (1997). "Interacción entre el orden económico y orden jurídico con especial consideración de la nueva economía institucional" *Contribuciones*. Volumen 55, N° 3 julio- sep. De 1997, Buenos Aires.
- KREBS, H.P. (1996). *Fordismus: Entwicklung und Krise*. Unternehmen Globus. Facetten nachfordistischer Regulation. M. Bruch and H.P. Krebs. Münster, Westfälisches Dampfboot: 11-40.
- KURE, Ileana. (1995). "Descentralización: retos para su consolidación". *Planeación y Desarrollo*. Vol. XXVI, N° 2, Bogotá.
- LAPEYRONNIE, D. (1998). *Jugendkrawalle und Ethnizität*. Die Krise der Städte. Heitmeyer, W. et al. (Eds.) Frankfurt/M, Suhrkamp: 297-317.

- LASH, S. y URRY J. (1994). *Economies of Signs and Space*. Londres, Thousand Oaks, New Delhi, Sage.
- LEFÈBVRE, H. (1970). *La révolution urbaine*. París. Anthropos.
- LINGER, D. T. (1992). *Dangerous encounters: meaning of violence in a Brazilian city*. Stanford, Stanford University Press.
- LIPIETZ, Alain, LEBORGNE, Daniele. (1991). "Nuevas tecnologías, nuevas formas de regulación. Algunas consecuencias espaciales". En: *Revolución tecnológica y reestructuración productiva: impactos y desafíos territoriales*. Grupo Editorial Latinoamericano, Buenos Aires.
- LIPIETZ, Alain (1998). *Kette, Schuss und die Regulation: ein Werkzeug für die Sozialwissenschaften*. Nach dem Ende des "Goldenen Zeitalters". H.P. Krebs. (Ed.) Berlín, Hamburg, Argument-Verlag, Sonderband Neue Folge: 77-116.
- LIPIETZ, Alain. (1991). "El mundo del posfordismo" Revista Ensayos de Economía Nro. 12, Bogotá.
- LOCH, D. (1998). *Soziale Ausgrenzung und Anerkennungskonflikte in Frankreich und Deutschland*. Die Krise der Städte. Heitmeyer, W. et al. (Eds.). Frankfurt/M, Suhrkamp: 266-297.
- LÓPEZ DE MESA, Beatriz. (1991). "Movimientos sociales urbanos y hábitat". *Investigaciones* N° 14. Universidad Nacional. Medellín.
- LÓPEZ S., R. y Murillo E.G. (1994). Mito - identidad - territorio. Una propuesta de hermenéutica urbana. Departamento de Antropología. Universidad de Antioquia. Medellín.
- LUHMANN, Niklas. (1997). Organización y decisión. Autopoiesis, acción y entendimiento comunicativo. Anthropos, Barcelona.
- MAILLAT, D. y LECOQ B. (1992). "New technologies and transformation of regional structures in Europe. The role of the milieu". *Entrepreneurship & Regional Development* 4: 1-20.
- MARCUSE, P. (1998). *Ethnische Enklaven und rassistische Ghettos in der postfordistischen Stadt*. Die Krise der Städte. Heitmeyer, W. et al. (Eds.). Frankfurt/M., Suhrkamp: 176-194.
- MARTÍN-BARBERO, J. (1987). *De los medios a las mediaciones. Comunicación, cultura y hegemonía*. Gustavo Gili, México.
- MARTÍNEZ P., J. (2000). *La migración internacional en la era de la globalización e integración: temas para una agenda regional*. Santiago de Chile, Celade/Cepal, Naciones Unidas.
- MARX, C. *El Capital*. Tomo III, F.C.E
- MARX, C. y ENGELS, F. (1998). *El manifiesto*. Edición Nuestra Tierra. Medellín,
- MAYER, M. (1998). *The changing scope of action in urban politics: new oportunities for local initiatives and movements. Possible Urban Worlds*. Inura. Basel, Boston, Berlín, Birkhäuser Verlag: 66-76.
- MAYOR Mora, A. (1996). *Ética, trabajo y productividad en Antioquia*. Tercer Mundo Editores. Bogotá, Carácas, Quito,
- MEIER, B. (1997). *Regionale Beziehungsnetze im Dienste der Innovationsförderung*. Bern, Dissertation, Geographisches Institut der Universität Bern.
- (1997). *Regionale Beziehungsnetze im Dienste der Innovationsförderung*. Bern, tesis de doctorado (Ph.D.). Geographisches Institut der Universität Bern.
- MEJÍA A., Juan Luis (1999). *50 años ÉXITO*. Almacenes Éxito, Medellín.

- MEJÍA, Isabel Cristina, CORRAL, Álvaro. (1997). *Evaluación socioeconómica de la Zona Franca de Rionegro*. Universidad de Antioquia. Facultad de Economía.
- MÉNDEZ, Ricardo. 1997 *Geografía Económica*. Ariel Geografía. Madrid.
- MESSNER, Dirk. (1999). "La transformación del Estado y la política en el proceso de globalización". *Nueva Sociedad* N° 163, Caracas.
- MINGIONE, E. (1993). "The new urban poverty and the underclass". *International Journal of Urban and Regional Research* 17: 319-428.
- MONITOR (1993). *Creating the competitive advantage of Colombia*. Sector Analyses. tomo I; Capital Goods, tomo 4, Grafies Arts, tomo 7, textiles.
- MONTOYA, Nathalie, LÓPEZ, Diego. (1999). "Geografías inventadas". *Revista Planeación Metropolitana*. N° 16. Medellín.
- MÜLLER, R. (2000). "Globales Netz lokaler Kämpfe. Das Netzwerk "People's Global Action". *iz3w*, Februar/März: 8-9.
- MUNICIPIO DE RIONEGRO. (1999). Plan de ordenamiento territorial. Diagnóstico. Departamento Administrativo de Planeación.
- MUSTERD, S. y OSTENDORF, W. Eds. (1998). *Urban Segregation and the Welfare State. Inequality and exclusion in western cities*. Londres, Nueva York, Routledge.
- NACIONES UNIDAS. (1996). Un mundo en proceso de urbanización: *informe mundial sobre los asentamientos humanos*, tomo uno; Centro de las Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos (Hábitat), Tercer Mundo Editores. Bogotá.
- NARANJO, G. y VILLA M. I. (1997). *Entre luces y sombras. Medellín: Espacio y políticas urbanas*. Corporación Región, Medellín.
- NAREDO, José Manuel. (1994). "El funcionamiento de las ciudades y su incidencia en el territorio" *Ciudad y Territorio*. N° 100-101, Barcelona.
- NEDERVEEN, Pieterse, J. (1995). *Globalization as hybridization*. Global Modernities. M. Featherstone and e. al. London, Thousands Oaks, New Delhi, SAGE: 45-68.
- (2000). "Globalization North and South". *Theory, Culture and Society*. Sage, Londres, Thousand Oaks, New Delhi 17(1): 129-137.
- NEUSCHELER, G. (1993). "Educación popular" en *Lateinamerika: Aktuelle Tendenzen in Theorie und Praxis befreiender Pädagogik*. Institute für Erziehungswissenschaften. Tübingen, Universität Tübingen.
- NOGUEIRA, Marco Aurelio. (1995). "Gobernabilidad democrática progresiva". *Análisis Político* N° 25, Bogotá.
- OBSERVATORIO LOCAL DE EMPLEO y *los recursos Humanos*. (1998). *Macroindicadores*. Medellín.
- OIT, ACT/EMP Publicaciones. "La industria de la maquila en Centroamérica. Informe para el seminario subregional de empleadores de Centroamérica y República Dominicana. Guatemala, 21,22 de abril de 1997.
- ÖNCÜ, A. (1997). "The myth of the 'ideal home' travels across the world to Istanbul". *Space, Culture and Power*. A. Öncü y P. Weyland (Eds.). Londres, New Jersey, Zed Books Ltd.: 56-73.
- ÖNCÜ, A. y P. Weyland, Eds. (1997). *Space, Culture and Power. New identities in globalizing cities*. Londres, New Jersey, Zed Books.
- PÉREZ SAINZ, J.P. (1995). "Globalización y neoinformalidad en América Latina". En: *Revista Nueva Sociedad* N° 135, Caracas.
- (1998). "La nueva industrialización y el trabajo", *Nueva Sociedad* N° 158, Caracas.
- PERIPHERIE (1998). Frankfurt/M, IKO Verlag.

- PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA, Consejería Presidencial para Medellín y su Área Metropolitana, Ed. (1992). *Medellín: Alternativas de futuro*. Consejería Presidencial para Medellín y su Área Metropolitana, Medellín.
- , Consejería Presidencial para Medellín y su Área Metropolitana, Ed. (1993). *II Seminario de Alternativas de Futuro. Antioquia hacia un pacto social*. Medellín.
- , Consejería Presidencial para Medellín y su Área Metropolitana, Ed. (1994). *III Seminario Alternativas y Estrategias de Futuro para Medellín y su Área Metropolitana*. Editorial Lealon, Medellín.
- PURI, S. y RITZEMA T. (1999). *Migrant worker remittances, micro-finance and the informal economy: prospects and issues*. Geneva, International Labour Organization.
- PUTNAM D., Robert. Para hacer que la democracia funcione. Editorial Galac. Carácas, 1994-1998; La nueva industrialización y el trabajo; Nueva Sociedad No. 158. Carácas.
- RAMOS, Joseph. (1997). "Un balance de las reformas estructurales neoliberales en América Latina", *Revista de la Cepal* N° 62.
- RECUPERAR. Informes de gestión (1996-1998).
- REPETTO, Fabián. (1998). Notas para el análisis de las políticas sociales: una propuesta desde el institucionalismo. *Perfiles Latinoamericanos*. Año 7 N° 12, México.
- RESTREPO LONDOÑO, Diego. (1996). *Estado. Movimientos sociales y organizaciones civiles; Estado y autonomía de la sociedad civil*. Fescol. Santafé de Bogotá.
- RESTREPO, Uribe, Jorge. (1981) "Medellín, su origen y su progreso". *Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo*. p. 433. Medellín.
- ROBERTSON, R. (1990). *Mapping the global condition: Globalization as a central concept*. Global Culture. M. Featherstone. Londres, Newbury Park, New Delhi, Sage: 15-31.
- RODRÍGUEZ VARGAS, Francisco. (1997). "Sociedad civil y desarrollo: un estudio comparativo"; *Planeación y Desarrollo*. Volumen 28, N° 2, Bogotá.
- ROMERO, José Luis. (1984). *Latinoamérica: las ciudades y las ideas*. Editorial Siglo XXI. México.
- RONNEBERGER, K. (1990). *Metropolitane Urbanität. Der 'Pflasterstrand' als Medium einer in die städtische Elite aufsteigenden Subkultur. Urbane Zeiten: Lebensstilentwürfe und Kulturwandel in einer Stadtregion*. H. Schilling. Frankfurt/M., Notizen. Institut für Kulturanthropologie und Europäische Ethnologie der Universität Frankfurt. Band 34: 15-45.
- ROSENFELD A., Alex. (1994). *Los gobiernos locales en América Latina*. PNUD-Hábitat-GTZ-Banco Mundial. Quito.
- ROWE, Peter. (1991). *Making a Middle Landscape*. Cambridge.
- RUEDA, Salvador. (1994). "El ecosistema urbano y los mecanismos reguladores de las variables autoregenerativas"; *Ciudad y Territorio*. N° 100-101, Barcelona.
- S.N. (1996). *Formación de una cultura empresarial en Antioquia*. Universidad de Antioquia.
- SABEL, Charles. (1994). "Industrialización en el tercer mundo y nuevos modelos productivos". pp.125-164 En: *flexibilidad y nuevos modelos productivos*. Julio Echeverría, editor. Editores Unidos Nariz del Diablo, Quito.
- SABLOWSKI, T. (1996). *Italien zwischen Prä- und Postfordismus - Die organische Krise eines Entwicklungsmodells*. Unternehmen Globus: Facetten nachfordistischer Regulation. H.-P. Krebs y M. Bruch. Münster, Westfälisches Dampfboot: 160-199.
- SACHS, W., Ed. (1992). *Development dictionary. A guide to knowledge as power*. LONDRES, ZED Books.

- SALAMA, Pierre. (1998) "Pobreza, empleo e inflación en América Latina"; *Nueva Sociedad* N° 156, julio-agosto.
- SALAZAR, A. (1990). No nacimos pa' semilla. CINEP Bogotá.
- . y JARAMILLO A. M. (1992). *Medellín. Las subculturas del narcotráfico*. CINEP Bogotá.
- SÁNCHEZ JANKOWSKI, M. (1991). *Islands in the street. Gangs and american urban society*. Berkley, Los Angeles, Londres.
- SANDOVAL, Mario. (1998). Les conséquences culturelles del'application du modèle économique néo-libéral: le cas du Chili; *Alternatives sud*. N° 3 Vol. 5. L'Harmattan; Cetri, Montréal.
- SANÍN E., J. (1995 [1948]). *Una mujer de cuatro en conducta*. Editorial Universidad de Antioquia, municipio de Medellín.
- SARMIENTO ANZOLA, Libardo: (1995). "Informalidad, pobreza y procesos urbanos Contemporáneos" *Procesos Urbanos Contemporáneos*. Editora Ana Lucía Sánchez. Colección María Restrepo de Ángel, Bogotá
- SASSEN, S. (1991). "Die Mobilität von Arbeit und Kapital: USA und Japan". *Prokolla* 83: 222-249.
- SASSEN, S. (1994). *Cities in a world economy*. Londres, Thousand Oaks, New Delhi, Pine Forge Press.
- SCHMID, C. (1996). *Urbane Region und Territorialverhältnis - Zur Regulation des Urbanisierungsprozesses*. Unternehmen Globus: Facetten nachfordistischer Regulation. M. Bruch and H.-P. Krebs. Münster, Westfälisches Dampfboot
- SCHNEEBERGER, K. (2000). Vom fordistisch-nationalstaatlichen Klassenkompromiss zu nachfordistisch-regionalen Kompromissen zwischen Nationalitäten? Tesis de doctorado (Ph.D.). Geografisches Institut. Bern, Universität Bern.
- SCHNELL, I. (2000). Tel Aviv University. Segregation in everyday life spaces: A conceptual model. Ponencia en el congreso: Des relations interculturelles aux rapports d'intégration réciproque: des villes pour vivre durablement ensemble, Lausanne, 15-18 octobre 2000.
- SENNETT, R. (1994 [1974]). *Verfall und Ende des öffentlichen Lebens*. Die Tyrannei der Intimität. Frankfurt/M., Fischer.
- . (1998). Der flexible Mensch: *Die Kultur des neuen Kapitalismus* [Original: The corrosion of character]. Berlín, Berlín-Verlag.
- SERNA, A. L. (1996). El centro y sus habitantes. *Centros de ciudad. Comunicación corporativa*. Editorial Marín Vieco: Medellín, 19-41.
- SOJA, E. W. (1989). Postmodern Geographies: The reassertion of space in critical social theory. London, New York, New Left Books. Verso.
- SOJA, E. W. (2000). *Postmetropolis. Critical studies of cities and regions*. Oxford, Massachusetts, Blackwell.
- STIENEN, A. (1995). *Die schick gestylte Stadt der 90er Jahre*. Neue Theorien zur Stadtentwicklung und die 'Multikulturelle Stadt'. Bern, Institut für Ethnologie, Universität Bern.
- . (1998). "Globalización y nuevas dinámicas urbanas: paradojas del proyecto ciudad multicultural". *La investigación regional y urbana en Colombia. Desarrollo y territorio (1993-1997)*, tomo I. Depto. Nacional de Planeación, Aciur (Eds.). Bogotá.
- Torring (1999). *New Theories of Discourse*. Lacalu, Mouffe and Žiž ek. Oxford, Massachusetts, Blackwell.

- . (1998). *Welcome to Medellín - The Capital of the 21st Century*. Possible Urban Worlds. Inura (Zürich) (Ed.). Basel, Boston, Berlin, Birkhäuser Verlag: 242-256.
- . (2001a). "Leben mit unbewilligter Existenz". *Tsantsa* N° 6, Zeitschrift der Schweizerischen ethnologischen Gesellschaft/Revue de la Société Suisse d'Ethnologie.
- . Ed. (2001b). *Die Stadt als 'Integrationsmaschine'?* Stadtentwicklung und interkulturelle Beziehungen. Das Beispiel der Stadt Bern. Haupt-Verlag, Bern, Stuttgart, Wien.
- y Wolf, M. (1991). *Integration-Emanzipation: Ein Widerspruch. Kritische Analyse sozialwissenschaftlicher Konzepte zur Flüchtlingsproblematik*. Saarbrücken, Fort Lauderdale, Verlag breitenbach.
- TSCHANNEN, P. (2001). *Putzen in der sauberen Schweiz*. Magíster. Geografisches Institut. Bern, Universität Bern.
- URÁN ARENAS, Omar. (1996). "Gobernabilidad local y urbana y descentralización". *IV Encuentro Internacional Hábitat Colombia*, Medellín, marzo 11 de 1996.
- . (1999). *Movimientos sociales y democracia en Medellín y el Área Metropolitana*. IPC, Medellín.
- VALLEJO, F. (1994). *La Virgen de los sicarios*. Editorial Santillana, Bogotá.
- VELÁSQUEZ C, Fabio E. (1997). "Una década de descentralización en Colombia: balance preliminar". En: *Balance del proceso de descentralización; Viva la Ciudadanía*. Bogotá.
- VÉLEZ RESTREPO, Luis Aníbal. (1999). "Directrices para el manejo estratégico ambiental del occidente medio antioqueño". *Revista Planeación Metropolitana*. No 16 de 1999. Medellín.
- VILLASANTE, Tomas R. (1994). "Las ciudades hablan. Identidades y movimientos sociales en seis metrópolis latinoamericanas". Nueva Sociedad, Caracas.
- VON BRAUN, Cristoph-Friedrich. (1997). *Innovación industrial. Investigación y desarrollo: las armas de los 90*. Prentice Hall, México.
- VON FREYHOLD, Michaela. (1998). "Beziehungen zwischen Nicht-Regierungsorganisationen des Nordens und des Südens. Erkenntnisse und Annahmen". *Peripherie* 71: 6-30.
- VON HALDENWANG, Christian. (1997). "Descentralización, fases de ajuste y legitimación"; *Revista Diálogo Científico*. Vol 6. N° 2, Deutschland.
- WACQUANT, L. (1993). "Urban outcasts: Sigma and division in the black American ghetto and the French urban periphery". *International Journal of Urban and Regional Research* 17: 366-383.
- WAHL, P. (1998). "NGO-Multis, McGreenpeace und die Netzwerkguerrilla. Zu einigen Trends in der internationalen Zivilgesellschaft." *Peripherie* 71: 55-68.
- WALLER MEYERS, Deborah (1998). *Migrant remittances to Latin America*. The Tomás Rivera Policy Institute, Inter-American Dialogue. Claremont.
- WALLERSTEIN, I. (1974). *The modern world-system. Capitalist agriculture and the origins of the european world-economy in the sixteenth century*. Nueva York, Academic press.
- WALTON, J. (1977). *Elites and Economic Development*. Comparative Studies on the Political Economy of Latin America. Austin, Texas, University of Texas Press.
- WATSON, S. y GIBSON, K. Eds. (1995). *Postmodern Cities & Spaces*. Cambridge, Massachusetts, Oxford, Blackwell Publishers.
- WEBER, M. (1988 [1920]). *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I*. Tübingen, Mohr Verlag.

- WICKER, H.-R., Ed. (1997). *Rethinking nationalism & ethnicity*. Oxford, Nueva York, Berg.
- , Ed. (1997). *Rethinking nationalism & ethnicity*. Oxford, Nueva York, Berg.
- WOLF, E. R. (1982). *Europe and the people without history*. Berkley, Los Angeles, University of California Press.