



SUSPENSIONES Y CIERRES EN LA REPÚBLICA DOMINICANA

El código laboral dominicano permite la suspensión de contratos laborales generalmente debido a la falta de materias primas. La empresa debe requerir permiso de la Secretaría de Trabajo, que tiene 15 días para investigar la validez de las razones de la empresa para suspender el trabajo. Los trabajadores son suspendidos sin pago por hasta 90 días, un límite que es renovable. Al mismo tiempo, la ley que regula las zonas francas requiere tres meses de notificación al gobierno previo al cierre de una empresa. Si no se da la notificación, la ley dice que la empresa tendrá sus activos congelados hasta que cumplan con ello.

En la práctica, las suspensiones son una herramienta importante para que los fabricantes eviten sus obligaciones legales cuando cierran una fábrica o para ser lo suficientemente flexibles y sobrevivir con contratos de producción de corto plazo que permanecen en la región, con los que complementan los programas mayores y a más largo plazo de aprovisionamiento en Asia. Bajo la disposición de suspensión de contratos laborales, los fabricantes pueden notificar a la Secretaría de Trabajo y suspender a los trabajadores al día siguiente. Un dirigente sindical informó que las empresas con frecuencia trasladan materias primas a otras plantas con el fin de demostrar la

Producción de confecciones en las Américas después de las cuotas

LECCIONES DE LA REPUBLICA DOMINICANA

MARION TRAUB-WERNER, MARZO 2007

Aunque el precio sigue siendo el factor principal en las decisiones de aprovisionamiento, a las empresas de marcas también les interesa que sus productos lleguen a las tiendas en el momento preciso. Según representantes de las marcas, la inestabilidad, o la potencial inestabilidad en distintos países – sea por el SRAS en China, las inundaciones en Bangladesh, o la vuelta de Ortega en Nicaragua – también motiva a las marcas a mantener o no trabajo en países diversos localizados en distintas regiones. Para las marcas que venden en el mercado estadounidense, es muy posible que sus estrategias primero dividan a sus proveedores en dos grandes categorías; Asia/Américas.

Parece no haber expectativas de que las fábricas en las Américas pudieran competir con las fábricas en Asia en precios. Más bien, las marcas toman la decisión estratégica de mantener cierta cantidad de trabajo en este lado del Pacífico y continuarán haciéndolo. Anecdóticamente, los informantes hablan de números como 10% y 30%, o sea, básicamente, una pequeña proporción. Dado su interés en mantener la producción, pase lo que pase política y ambientalmente, podría darse que las marcas mantienen relaciones con menos fábricas pero en más países. Un informante que trabaja para una marca estadounidense dijo que mientras que hace seis años él trabajaba en tres países para su división, actualmente trabaja

en seis países, pero otorgando trabajo en menos fábricas por país. La marca tiene el mismo número de gerentes y personal de RSC para la región, pero están trabajando en el doble de países.

¿Qué tipo de producción seguirá haciéndose en las Américas? Siendo los productores en las Américas competitivos en cuanto a la velocidad de entrega al mercado, las marcas están haciendo pedidos más reducidos, es decir, reemplazos de media temporada, y enviando pedidos más grandes a Asia. El otro trabajo que las marcas pueden dar a las Américas es la producción que se vende en las tiendas propias de las marcas. Si una marca se aprovisiona de productos para ser vendido por otra tienda (por ejemplo, Wal-Mart), es más probable que los pedidos a fábricas en las Américas sean pequeños y a corto plazo, con el fin de rellenar las estanterías en la mitad de una temporada o cuando hay algún problema de producción en Asia o en la ruta. Las marcas que venden en sus propias tiendas podrían aprovisionarse de cantidades mayores en la región, porque obtienen ganancias en la diferencia minorista, lo que significa que pueden pagar más por el producto y podrían hacerlo para garantizar calidad y entrega a tiempo.

PRODUCCIÓN DE PAQUETE COMPLETO

La producción de paquete completo requiere que los fabricantes asuman el riesgo financiero de la compra de tela. La tela es el costo principal de las confecciones; para jeans y pantalones, la tela y los bordes constituyen al me-

validez de sus solicitudes de suspensiones. Debido a que su empleo está técnicamente suspendido, las empresas no tienen que pagar los beneficios de indemnización, que tendrían que pagar de otra manera si terminaran la relación de empleo. Aunque la empresa tiene la obligación legal de contactar a los trabajadores, una vez que la fábrica comienza nuevamente a operar o si cierra definitivamente, aquellos trabajadores que se han dispersado en busca de otros trabajos – algunos a otras partes del país – pierden el derecho a este beneficio después de dos meses. Aunque las suspensiones son relativamente fáciles de conseguir, según el mismo dirigente sindical, los embargos por cierres irresponsables son muy difíciles de obtener, llevan mucho tiempo, y requieren que la parte que solicita el embargo pague los gastos de guardar los materiales embargados (un costo fácil para los bancos pero no tan fácil para los trabajadores no sindicalizados o sindicatos débiles.)

EL CASO DE SANTIAGO DE LOS CABALLEROS

En Santiago, hay además muchas fábricas que tienen suspendida parte de la fuerza de trabajo o que están trabajando sólo a tiempo parcial. Los trabajadores de cuatro empresas informaron suspensiones parciales de trabajo en la primera parte del año. En una pequeña planta de manufactura la mitad de la fuerza de trabajo (230 trabajadores) fue suspendida en febrero. En otra fábrica, de propiedad de la mayor empresa en la industria, los trabajadores estaban trabajando cuatro días por semana. En otra pequeña planta la mitad de la fuerza de trabajo fue suspendida mientras que la mitad restante trabajaba tres

nos 60% y hasta 80% del precio de la prenda. Para convertirse en proveedor de paquete completo una empresa debe tener una garantía colateral o relación con un banco que le permita tener acceso a créditos por grandes sumas. Este requisito, en el caso de la República Dominicana, ha consolidado la industria rápidamente en un puñado de proveedores de paquete completo dominicanos (5 a 7), que tienen relación directa con las marcas y transnacionales, como Hanes y Gildan, quienes tienen más opciones de financiamiento en los EEUU o Canadá que las empresas dominicanas.

En general, las fábricas que sólo hacen la costura, y aún aquellas que hacen el corte, costura y accesorios, son ya sea subcontratadas por los proveedores de paquete completo en la República Dominicana que tienen relaciones con las marcas, o propiedad en parte de transnacionales (por ejemplo, Gildan, Hanes, Fishman & Tobin). Antes de que la República Dominicana obtuviera paridad textil después del TLCAN, las marcas se aprovisionaban de todos los materiales generalmente a través de oficinas en New York, cortaban las piezas en Miami y enviaban los paquetes a la República Dominicana. Ahora, el aprovisionamiento y corte es hecho por proveedores de paquete completo e intermediarios en Santiago, que luego contratan a fábricas en otras partes de la República Dominicana y Haití. Durante un feriado nacional, un fabricante que hacía paquete completo para distintas marcas y ensamblaje para Gildan mantuvo sólo los módulos cosiendo para trabajo de paquete completo en operación porque el margen de ensamblaje es tan poco que el pago extra por feriado no le conviene al fabricante.

Los fabricantes sostienen que no ganan en los materiales y accesorios. Los compradores, específicamente Wal-Mart, saben exactamente cuáles son los costos de los materiales y no per-

miten un aumento en los mismos. La mayoría de los proveedores de paquete completo se aprovisionan de una lista de proveedores aprobados, provista por las marcas o tiendas. Aún así, debe haber alguna ventaja, si recordamos el caso de la fábrica que trabajaba módulos de paquete completo en los feriados pero no los de ensamblaje. Dado el control sobre el aprovisionamiento de materiales, podemos asumir que los proveedores de paquete completo ganan dinero en el ensamblaje, desarrollo de producto y en el terminado. Además, los proveedores de paquete completo ganan dinero en el extra que las marcas pagan por pedidos más pequeños, diversos en tamaño y color y en la rapidez de entrega. Las implicaciones de este cambio, a pedidos pequeños de entrega rápida, para los trabajadores de ensamblaje son profundas porque los módulos cambian estilos con mayor frecuencia, haciendo más difícil lograr las metas de producción. Generalmente lleva al menos tres semanas para que los módulos alcancen una producción del 100%. Si cambian los estilos con frecuencia es posible que sufran una reducción en sus salarios en general, porque hay menos semanas para llegar a la meta de producción.

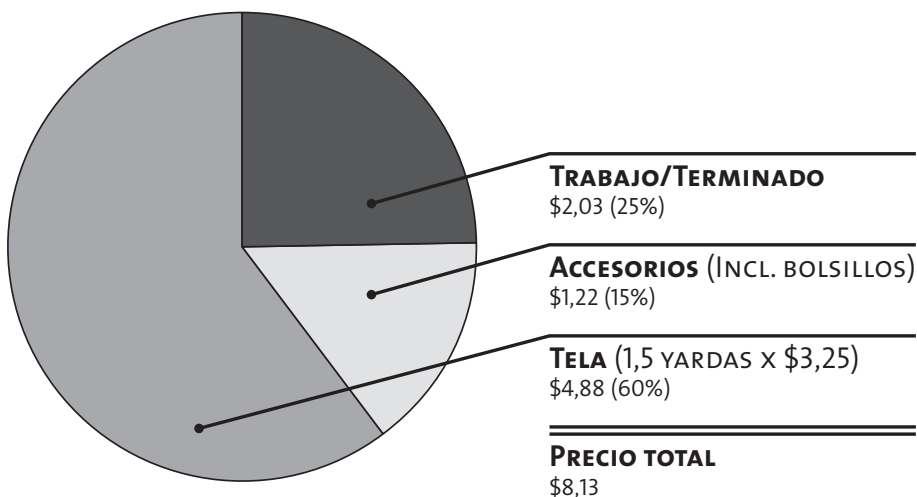
EL PROBLEMA DE LA INDUSTRIALIZACIÓN 'REVERTIDA' EN LA REGIÓN

El mayor obstáculo para la industria dominicana es la tela. La industria se especializa en general en pantalones de tejido plano y algodón de mezclilla. Los molinos de tejido plano son de capital intensivo (*molinos* es el término local en la República Dominicana para lo que se conoce como textileras). Con el fin de beneficiarse de los tratados comerciales preferenciales, los fabricantes deben comprar a molinos estadounidenses. Sostienen que sólo tres molinos venden tejido plano que cumplen con sus necesidades, y aún así, la calidad es mala y el precio alto.

días por semana. Las suspensiones parciales o totales parecieran preceder a la mayoría de los cierres, y tienen éxito en lograr que parte de la fuerza de trabajo pierda el beneficio de la indemnización.

Hubo tres conocidos casos de cierres irresponsables en la zona franca de Santiago entre 2005 y 2006, una cantidad relativamente pequeña: Tomidas, Safari y CyM. Todas usaron las suspensiones como parte de su estrategia para irse. El único caso documentado es CyM, que tenía un sindicato y producía para PVH. Según los dirigentes sindicales, la fábrica suspendió a la fuerza de trabajo y utilizó el tiempo para transferir sus activos a otra empresa. Cuando CyM finalmente cerró, no se pagó la indemnización a los trabajadores, ni la última semana del salario, ni sus ahorros en la cooperativa de crédito de la empresa. Además, sus pagos por seguridad social no fueron depositados en el IDDS. La empresa ahora no tiene activos para ser embargados. El caso está actualmente en las cortes judiciales.

Finalmente, en febrero, Interamericana, una de las mayores empresas en la industria, cerró sus puertas. Desde 2001, la empresa empleaba entre 2.000 y 10.000 trabajadores y usaba con frecuencia subcontratistas en la región. Interamericana era también la empresa más sindicalizada y era considerada líder en la industria con la mayor instalación de lavaderos industriales en el país y otros servicios de paquete completo. A fines de 2006, la empresa anunció una gran cantidad de despidos y pagó indemnización a todos los trabajadores despedidos, excepto a aquellos con fuero sindical y mujeres embarazadas. En enero la empresa comenzó con



Por ejemplo, una yarda de tejido plano puede costar EEUU\$3,25 en un molino estadounidense contra EEUU\$1,45 en China. En general, parece que la tela tejida de China e India cuesta alrededor de la mitad de la tela estadounidense. En México, hay al menos seis molinos de tejido, tres de las cuales son grandes pero no se integran a la producción mexicana, es decir, exportan su producción. En América Central y El Caribe hay sólo un molino de tejido plano (Listex en Guatemala). Los molinos de punto son menos intensivos en capital y se establecieron a través de inversiones nacionales y extranjeras directas en América Central y la República Dominicana (por ejemplo, Russell en Honduras, Grupo M, Hanes y Gildan en la República Dominicana). En general, la Iniciativa de la Cuenca Caribeña subdesarrolló activamente la industria textil en la región.

COSTOS LABORALES

Los costos laborales se calculan en general determinando primero cuánto tiempo lleva hacer una prenda y multiplicando ese tiempo por un factor laboral, el cual en la República Dominicana está entre 0,057 centavos/minuto y 0,10 centavos/minuto.

Aquí se presentan algunos ejemplos de precios laborales en la República Dominicana y Haití:

- Trajes de baño: de 6 a 10 centavos por minuto, o sea que en el precio de una prenda de 10 minutos, se incluyen de 60 centavos a EEUU\$1,00 por costo laboral.
- Camisetas (ejemplo Hanes): EEUU\$1,70 por docena en la República Dominicana y EEUU\$1,15 por docena en Haití.
- Camisas polo (ejemplo Gildan en Haití, tres botones, cuello, manga corta): EEUU\$3,00 de costo laboral por docena (25 centavos por camisa); incluye componentes y un aumento en el precio y se vende la docena a Gildan por EEUU\$5,00. Costo laboral por minuto: de 6 a 6,5 centavos.

CÁLCULO DE COSTOS DE PRENDAS DE VESTIR (EJ. PANTALONES/JEANS)

Ingenieros industriales informan que 60% del costo de los jeans es material, 15% accesorios, y 25% costo laboral y terminado. El terminado puede costar más que el trabajo si hay que hacer lavados especiales. Generalmente, un par de pantalones (jeans o kakis) usan 1,5 yardas de tela.

Un fabricante sostiene que los pantalones de paquete completo van de EEUU\$6 (el más básico) a EEUU\$12 cada uno, y en promedio alrededor de EEUU\$7. Este mismo fabricante sostiene que el promedio hace 5-6 años era EEUU\$11, es

3.000 trabajadores aunque pronto despidió a todos, excepto de nuevo a aquellos que no pueden ser despedidos (aquellos con fueros sindicales y mujeres embarazadas). Finalmente, a mediados de febrero la empresa fue embargada por su acreedor, el Banco Popular, y los restantes trabajadores recibieron la indemnización (sólo algo más de 100 trabajadores.)

Por medio de los cierres, los pocos sindicatos que existían están siendo eliminados, como es el caso de BJ&B en Villa Altigracia.

Estos cierres recientes ocurrieron principalmente en el norte del país, dado que las empresas de ensamblaje de confecciones en el sur se fueron rápidamente con el fin del AMF y venían declinando por varios años. La mayoría de estas empresas eran de propiedad extranjera, no habían invertido en producción de paquete completo y estaban exclusivamente en la República Dominicana para aprovechar los beneficios comerciales, que ya no resultaban rentables con el fin de las cuotas. ■

decir, ha habido alrededor de una disminución del 35% en el precio.

PRODUCCIÓN DE CONFECCIONES EN LAS AMÉRICAS: COMPLEMENTANDO EL APROVISIONAMIENTO EN ASIA

Las empresas de marcas y los fabricantes ven las perspectivas para el futuro de las exportaciones de México, América Central y El Caribe, en los pedidos para reemplazos rápidos. Las tiendas y marcas hacen pedidos grandes (ej. 100.000 pares de pantalones) en Asia y, si las ventas tempranas son fuertes, se aprovisionan en la región para reemplazar inventario (ej. 2.000, 5.000, 20.000). Los pedidos son pequeños, consisten en diferentes tamaños y colores y son generalmente 'negocios de una vez'. Algunos fabricantes tienen tiempos de entrega (corte a envío) de 3-4 semanas, otros dicen que 60 días, pero este plazo será reducido a 45 días.

Los contratistas entonces compiten por obtener los pedidos para complementar la producción de Asia. Las implicaciones para los trabajadores de este sistema son claras: períodos erráticos de producción interrumpidos por suspensiones no pagadas o pagadas parcialmente. Esencialmente,

esto es lo que está pasando en este momento en la República Dominicana.

Otra área potencial de trabajo para la región son productos de moda o de algún nicho de mercado, especialmente si pueden desarrollar los estilos ellos mismos y venderlos a las marcas. De ahí la incorporación de un puñado de diseñadores y fabricantes de moldes a la industria, quienes están tratando de "añadir valor" a las prendas, haciendo pequeños cambios en el corte o utilizando un material diferente. ■

Este texto fue investigado y escrito por Marion Traub-Werner, del Departamento de Geografía, Universidad de Minnesota. Marion está actualmente realizando trabajo de campo en la República Dominicana sobre normas comerciales en textiles, respuestas de las empresas y estrategias de los trabajadores. Se le puede contactar en trau0045@umn.edu.

Este hoja informativa es parte de una serie publicada por la RSM, donde analizan tendencias en la industria de vestir después del fin del acuerdo multi-fibras. La página Web de la RSM es <http://es.maquilasolidarity.org/>.



Arriba y abajo: fábricas cerradas en la zona franca de Santiago, República Dominicana.

