

¿Terminó la explotación? Políticas de la industria de confección en Centroamérica y El Caribe – Julio/Agosto 2009¹

Marion Werner y Jennifer Bair²

Traducción de la Red de Solidaridad de la Maquila

Los lunes por la mañana, la zona franca de Santiago de los Caballeros se llena de grupos de mujeres y hombres que hacen rondas casi rituales buscando trabajo en las cada vez menos fábricas. Los sonidos de las planchas de pantalones y la bachata dominicana emanan de islas de producción cada vez más aisladas, subsumidas por el espacio ocioso a su alrededor. Entre el cierre de veintitrés fábricas de confecciones y la suspensión de otras cuatro, esta zona franca, como muchas en la República Dominicana (RD), tiene un carácter espectral. Guardias de seguridad solitarios están sentados afuera de fábricas vacías, muchas llenas todavía de máquinas embargadas por los acreedores o en el proceso de venta; viejas prensas cubiertas con lonas azules depositadas en silenciosos muelles de carga; mesas de almuerzo cubiertas de polvo vacías al lado de casilleros viejos. “No es una zona franca,” explica Edi Alvarez, un hombre buscando trabajo, “Es un cementerio.”

Aunque muchos trabajadores en el mundo experimentan situaciones similares, la recesión en las maquilas de América Latina precede y prefigura los impactos en el empleo de la crisis actual. La República Dominicana es el ejemplo más dramático de una contracción general en exportaciones a los EE. UU. de la región de Centroamérica, el Caribe y México. Este declive se debe en parte a la implementación del Acuerdo sobre Textiles y Ropa negociado por la Organización Mundial del Comercio, que eliminó el sistema de larga data de cuotas en el comercio de productos textiles en 2005. Desde entonces, las exportaciones de confecciones de la región han estado en competencia más directa con las exportaciones de Asia, por un pedazo del todavía lucrativo, aunque en descenso, mercado estadounidense. El resultado de este cambio sísmico en el comercio global de confecciones para los exportadores latinoamericanos fue predicho hace mucho tiempo, pero la *realpolitik* alrededor de la industria de la confección en la región, y la conexión entre la liberalización global y la integración regional, todavía no tiene explicación.

El Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, la República Dominicana, y los Estados Unidos (DR-CAFTA por sus siglas en inglés) fue firmado sólo seis meses antes del fin de las cuotas de confecciones. Fue vendido a la región como la única solución para proteger empleos en las zonas francas y maquilas, empleos dedicados en su mayor parte a producir confecciones para exportar a los Estados Unidos. A cambio de mantener acceso libre de aranceles al mercado estadounidense, los países del DR-CAFTA se sometieron a normas de propiedad intelectual e inversión que favorecen a las empresas extranjeras, y siguieron a México en el camino precario de la liberalización de la agricultura. Aunque los defensores del acuerdo argumentaron que le daría a la región una necesitada ventaja en el comercio de confecciones en vías de liberalización, hasta ahora no ha hecho aumentar las exportaciones de la región.

¹ Este documento es una traducción de una versión modificada de un artículo que apareció en la edición julio/agosto 2009 de la revista *NACLA Informe sobre las Américas*. El artículo está disponible en <https://nacla.org/node/5937>.

² Este es un proyecto plenamente colaborativo. Agradecemos a los participantes que asistieron al Encuentro Foro del AMF +3 en San Pedro Sula en octubre pasado, y especialmente a las dos ONG que organizaron el evento, la Red de Solidaridad de la Maquila y el Equipo de Monitoreo Independiente de Honduras. Gracias también al Dr. Raphael Kaplinsky por sus comentarios al primer borrador.

Pensando sobre las contradicciones de un tratado comercial, que fue firmado en gran parte para proteger empleos en un sector de la manufactura que estaba por atravesar cambios estructurales importantes y bien documentados, surge una serie de preguntas críticas acerca de la economía política de la integración regional en las Américas y cómo se interrelaciona con la dinámica de la producción global de confecciones. Más aún, los cambios sísmicos que afectan a los y las trabajadores de la confección en la región hacen resaltar los desafíos de promover los derechos laborales en el comercio internacional de confecciones y, sostenemos, subrayan la necesidad de reconsiderar una política laboral transnacional, movilizadora alrededor de los abusos de explotación en las fábricas.

“Monocultivo industrial”: producción de confecciones orientada a la exportación en la región de Centroamérica y el Caribe

Desde hace más de dos décadas, los gobiernos de Centroamérica y el Caribe han buscado aprovechar de su proximidad a los EE. UU. para obtener inversiones extranjeras, generación de ingresos y creación de empleo, mediante la promoción de las exportaciones de mercancías de manufactura básica. Durante la crisis económica de la década de 1980, una estrategia de crecimiento enfocado hacia las exportaciones se convirtió en el componente central del desarrollo capitalista en la región. Las industrias textil y de la confección han sido fundamentales para este esfuerzo desde 1987, cuando el Presidente Reagan dictó legislación que promovía la práctica creciente de “compartir producción” binacionalmente. Los países que formaban parte de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe de Reagan (ICC) podían entonces exportar cantidades virtualmente ilimitadas de ropa al mercado estadounidense, siempre que las prendas contuvieran tela e hilo manufacturado en los Estados Unidos. Aunque este denominado Programa de Acceso Especial inhibía el desarrollo de una base local de textiles y proveedores, no sólo reducía tarifas a las exportaciones de prendas de vestir de la región, sino que también permitía a los países de la Cuenca Caribeña eludir las restricciones cuantitativas del comercio en productos textiles, establecidas por el Acuerdo Multi Fibra (AMF).³ El Programa de Acceso Especial tuvo el efecto deseado de estimular la manufactura para exportación, reduciendo así la dependencia en productos primarios. Por ejemplo, hacia 1990 las exportaciones agrícolas (principalmente azúcar, café, cacao y tabaco) representaban menos del 20% del valor de las exportaciones dominicanas.⁴ Sin embargo, esta aparente diversificación ocultaba lo que era en realidad un alto grado de dependencia en una categoría particular de manufactura – las confecciones – tanto para la exportación como para la generación de empleo, promoviendo una especie de “monocultivo industrial”.⁵

Durante la década de 1990, la exportación de confecciones de los países de la Cuenca de Caribe siguió aumentando considerablemente (Ver Tabla 1). Sin embargo, el efecto combinado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la devaluación de la moneda mexicana impactaron pronto en las posiciones de los países de Centroamérica y el Caribe que exportaban al mercado estadounidense. Las exportaciones de confecciones mexicanas a sus vecinos del norte crecieron seis veces, superando a China para convertirse en el mayor proveedor de ropa a los Estados Unidos.

³ En 1988 el mismo acuerdo fue extendido a México, donde era conocido como el Régimen de Acceso Especial.

⁴ Diego Sanchez-Ancochea, “Development Trajectories and New Comparative Advantages: Costa Rica and the Dominican Republic under Globalization,” *World Development* 34, no. 6 (2006): 996-1015.

⁵ Raphael Kaplinsky, “Export Processing Zones in the Dominican Republic: Transforming Manufactures into Commodities,” *World Development* 21, no. 11 (1993).

Las implicaciones del dinamismo mexicano post TLCAN no pasaron inadvertidas en los países de la Cuenca Caribeña, que comenzaron inmediatamente un cabildeo en los EE. UU. por preferencias arancelarias adicionales. Estas solicitudes de “paridad con el TLCAN”, resultaron en la firma de la Ley de Asociación Comercial de la Cuenca Caribeña (CBTPA) [*Caribbean Basin Trade Partnership Act*] en 2000. Sin embargo, la CBTPA se quedó corta en cuanto a la paridad. Mientras México gozaba de acceso libre de aranceles y cuotas al mercado de los EE. UU. para todos los productos ensamblados con materiales hechos en cualquiera de los tres países del TLCAN (incluyendo México), la CBTPA otorgaba acceso libre de aranceles y cuotas sólo a las confecciones ensambladas en los países de Centroamérica y el Caribe hechos con insumos manufacturados en los EE. UU.⁶

Después de la implementación de la CBTPA, la participación de la región en las importaciones se mantuvo más o menos estable alrededor del 15%. Esto se debió en gran parte a modestos aumentos en envíos de países centroamericanos de bajos salarios, Honduras, El Salvador, Guatemala y Nicaragua, mientras que las exportaciones de los países que habían establecido la primera generación de zonas francas – Jamaica, Costa Rica y la República Dominicana – se estancaron o declinaron. La amenaza presentada por el TLCAN, sin embargo, fue reemplazada por una aún peor: El Acuerdo Multi Fibra, que había regulado el comercio global de productos textiles por más de tres décadas, estaba destinado a expirar el 1º de enero de 2005. La inminente expiración de las cuotas llevó a los productores de confecciones a tratar de lograr cualquier ventaja que pudiera darles protección contra la anticipada inundación, post AMF, de exportaciones de China. Fue en este contexto que surgió un tratado de libre comercio con EE. UU., como una oportunidad urgente de revitalizar la principal manufactura de exportación de la región.

Tabla 1: Total de exportaciones de confecciones y como porcentaje del total de exportaciones de manufacturas

	1990 ^a	% total	1995	% total	2000	% total	2005	% total	2007	% total
Rep. Dominicana	782	36.0	1,721	45.5	2,555	44.5	1,905	31.1	1,367	18.9
Costa Rica	54 ^b	3.7	50 ^b	1.4	660	11.2	473	6.7	379	4.1
Guatemala	24 ^b	n/a	n/a	n/a	49 ^b	1.8	1,506	28.0	1,390	20.1
El Salvador	184	31.6	700	42.4	1,673	56.9	1,856	56.9	1,830	46.0
Honduras	64 ^b	7.7	299	24.5	2,275	68.0	2,790	59.9	2,693	48.1
México	587	1.4	2,731	3.4	8,631	5.2	7,306	3.4	5,150	1.9

Fuente: Estadísticas Internacionales de Comercio de la OMC. Informes anuales en: <http://www.wto.org/indexsp.htm>.

^a En millones de USD. ^b Es probable que las cifras excluyan exportaciones de maquiladoras/zonas francas.

Asociaciones de exportación y el cabildeo del CAFTA-DR

Desde el punto de vista de los EE. UU., el CAFTA-DR surgió en el contexto de intentos frustrados y fallidos de consolidar un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Al igual que la guerra en Irak, el gobierno estadounidense empujó una estrategia para su política comercial en base de negociaciones con países dispuestos a seguir sus pautas. Mientras que la reconfiguración del área de comercio de Centroamérica y el Caribe se debe a una serie compleja de factores, no es

⁶ Jennifer Bair and Enrique Dussel Peters, “Global Commodity Chains and Endogenous Growth: Export Dynamism and Development in Mexico and Honduras,” *World Development* 34, no. 2 (2006): 203-221.

coincidencia que, con la excepción de Costa Rica, todos los países participantes dependen significativamente de las exportaciones de confecciones para el intercambio de divisas.

El boom de la industria de la confección en la región de Centroamérica y el Caribe desde fines de los 80 tuvo el efecto de consolidar asociaciones bien organizadas de la manufactura local. Aunque la mayor parte de las ganancias de las confecciones las reciben las marcas y tiendas basadas en los EE. UU., los fabricantes locales también acumularon riqueza y poder considerables con este modelo, especialmente a medida que la industria se consolidaba en empresas grandes durante la década de los 90. El caso de la República Dominicana es un ejemplo al respecto. Aun empleando sólo algo más del 5% de la fuerza de trabajo del país, el sector de la zona franca (de la cual las exportaciones de confecciones representan la mitad de la producción y tres cuartos del empleo) producía el 15% del ingreso neto de divisas a principios de 2000. Según un informe de las Naciones Unidas, este ingreso sumaba US\$ 1.780 millones en 2003. De esto, US\$ 810 millones fueron gastados en costos locales, quedando US\$ 970 millones. Aún después de sustraer gastos adicionales, tales como transporte en el país y salarios de gerentes, de los restantes US\$ 970,5 millones, la suma sigue sugiriendo un incremento a los costos de aproximadamente 100%.⁷ En toda la región, estos ingresos sustanciales suscriben la formación de poderosas asociaciones nacionales de la manufactura, que hacen de la preservación del acceso al mercado estadounidense un estribillo central en sus esfuerzos de cabildeo con los gobiernos regionales y de los EE. UU.

En el proceso de negociación del CAFTA-DR, las asociaciones de maquiladoras y de las zonas francas fueron las voces más organizadas en la defensa y promoción del nuevo tratado de libre comercio. Los miembros más prominentes del cabildeo del CAFTA-DR en la República Dominicana lograron su estatus de líderes de la industria, como subcontratistas de empresas estadounidenses como Levi's y Hanesbrands desde comienzos de la década de 1990.⁸ En Honduras el cabildeo del CAFTA fue llevado adelante en parte por dos hijos del famoso padre de la maquila hondureña, Juan Canahuati. Canahuati es el dueño del mayor conglomerado hondureño de textiles y confecciones, el Grupo Lovable, un importante proveedor de gigantes transnacionales estadounidenses como Vanity Fair y Russell Corporation. Mientras su hijo, Mario Canahuati, facilitaba las negociaciones comerciales como embajador en los EE. UU., su otro hijo, Jesús Canahuati, lideraba el cabildeo del CAFTA como líder de la Asociación Hondureña de Maquiladoras.⁹ Hay muchas otras conexiones. El ex vicepresidente de El Salvador, cuyo partido fue derrotado en las elecciones de marzo de 2009, trabajó diez años en USAID promoviendo las exportaciones no tradicionales.¹⁰ El actual presidente de Guatemala, Álvaro Colom Caballeros, es conocido por liderar los primeros esfuerzos de Phillips Van-Heusen para establecer las primeras maquilas en la zona rural de Guatemala.¹¹ Mientras que el mapa de intereses que condujo al

⁷ Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (United Nations Development Programme), *Informe Nacional sobre Desarrollo Humano* (Santo Domingo: PNUD, 2005): 94. El ingreso neto se calcula como el total de las exportaciones de la zona franca menos el total de las importaciones de la zona franca (valor libre a bordo). Los costos locales comprenden salarios de trabajadores, supervisores, personal administrativo y de mantenimiento, y pago por electricidad, seguridad social, agua, capacitación y telecomunicaciones.

⁸ Andrew Schrank, "Ready-to-Wear Development? Foreign Investment, Technology Transfer, and Learning by Watching in the Apparel Trade," *Social Forces* 83, no. 1 (2004): 123-156.

⁹ Oscar Musibay, "[Loving Textiles: Honduras' second-largest employer stays at the top by making modernization and diversification his top priority](http://findarticles.com/p/articles/mi_m00QC/is_2_1/ai_100541544)". *Latin CEO: Executive Strategies for the Americas*. (January-February: 2000); available at http://findarticles.com/p/articles/mi_m00QC/is_2_1/ai_100541544

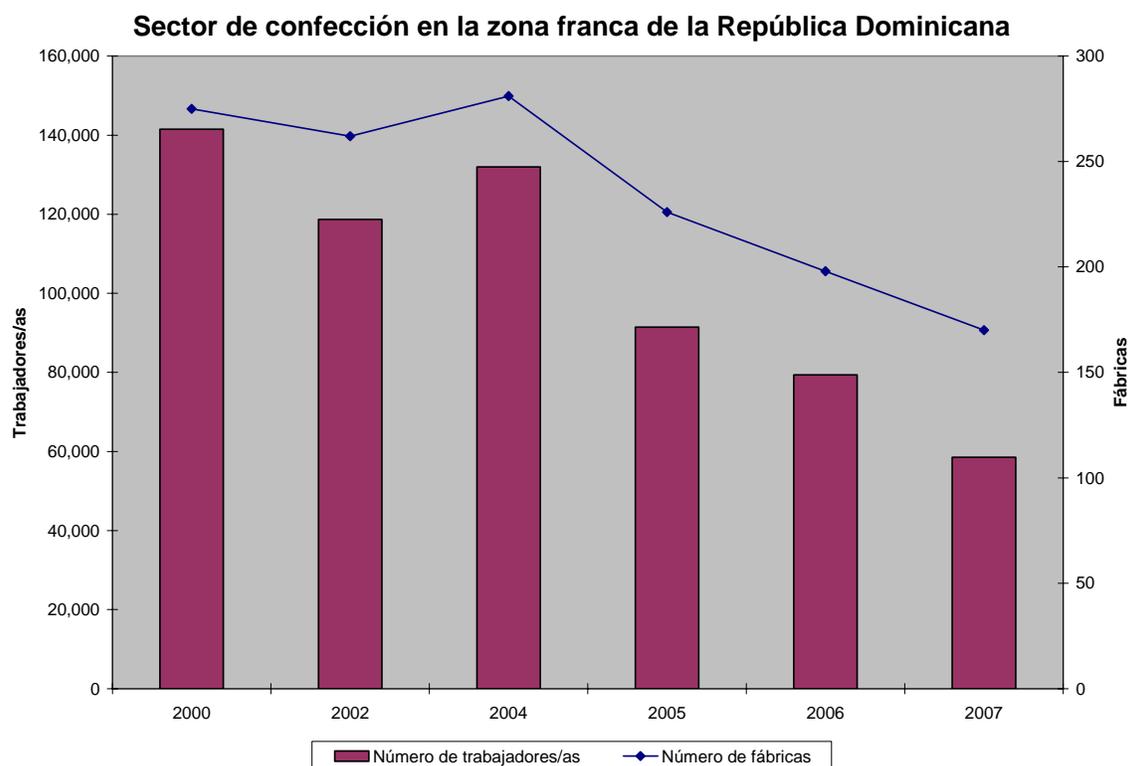
¹⁰ Ver: http://www.usaid.gov/locations/latin_america_caribbean/country/el_salvador/elsal_vp.html.

¹¹ Edna Bonacich et al. *Global Production: The Apparel Industry in the Pacific Rim* (Philadelphia: Temple University Press 1994), p. 300; AVANCSO, *El significado de la maquila en Guatemala* (Guatemala: Asociación para el avance de las ciencias sociales, 1994).

CAFTA-DR es seguramente multidimensional, lo que queda igualmente claro es que los exportadores de confecciones tuvieron roles dominantes.

¿Elaborando un tratado comercial para proteger empleos en la industria de la confección?

Mientras el acuerdo CAFTA-DR pasaba por el proceso de ratificación, los empleos, que el tratado se suponía que iba a proteger, comenzaron a evaporarse. El declive ha sido más dramático en la República Dominicana (ver Gráfico 1). Las exportaciones cayeron más de la mitad desde el comienzo de la década, de US\$2.440 millones en el 2000 a US\$1,060 millones en el 2007, una caída precipitosa que ha erosionado la posición del país entre los mayores exportadores a los EE. UU., pasando del quinto al vigésimo puesto. Aunque la proporción de los más de 70,000 mujeres y hombres que fueron despedidos en el sector es casi la misma, y las perspectivas de empleo formal son escasas en general, las posibilidades de hallar empleo para las mujeres son mucho menores. Los empleos siguen estando profundamente segmentados por género y la tasa de desempleo de las mujeres es tres veces mayor que la de los hombres.



Fuente: Informes anuales de CNZFE en: <http://www.cnzfe.gov.do>.

Aunque en la República Dominicana la caída comenzó antes y fue más pronunciada que en otras partes de la región, las exportaciones han caído en casi todos los países del CAFTA desde la eliminación del Acuerdo Multi Fibra. Entre 2005 y 2007, las exportaciones a los EE. UU. cayeron 19.8% en Guatemala, 12.5% en Costa Rica, 8.3% en El Salvador y 3.7% en Honduras.¹² La excepción a este descenso general es Nicaragua, que tiene el único aumento en la región de exportaciones de confecciones, de US\$715 millones en 2005 a US\$967 millones en 2007. No

¹² United States International Trade Commission (U.S. imports for consumption, customs value, SITC 84; data available at <http://www.dataweb.usitc.gov>).

sorprende que 2008 ofreciera muy poco en cuanto a recuperación; en el contexto de una contracción del mercado importador de EE. UU., las exportaciones de confecciones de los países del CAFTA cayeron un 3.8% adicional a los niveles de 2007.

Los resultados emergentes para los exportadores latinoamericanos de confecciones en la era post AMF es de estancamiento, con esta tendencia general escondiendo una caída precipitosa para los países con mayor impacto negativo, como la República Dominicana y México. En general, la participación en el mercado importador de EE. UU. que sostienen los seis países del CAFTA (más Haití, que fue incluido en el tratado mediante una disposición que permite confecciones ensambladas en Haití con insumos que califican bajo CAFTA) ha declinado del 15% al 10% en los últimos cinco años. México, el antiguo competidor regional de los países del CAFTA, ha experimentado un revés aún más extremo de sus exportaciones. Desde la cumbre de su dinamismo post TLCAN, la participación de México en el mercado importador de EE. UU. ha caído en más de la mitad, del 14% en 2000 a 6% en 2007.

A medida que las exportaciones de los países de la región de Centroamérica y el Caribe se nivelan o caen, los sectores comerciales nacionales en la región buscan formas de reducir los costos laborales. Desde 2003, Guatemala, Honduras y El Salvador han introducido nuevas categorías salariales con el fin de atraer o mantener inversiones en la producción orientada a la exportación. Esta estrategia, de crear un salario mínimo más bajo separado para el sector de la maquila, fue iniciada por la República Dominicana en 1990, donde hoy el salario mínimo de la maquila es actualmente un tercio menos que el salario mínimo que se aplica a la manufactura no maquiladora. Honduras¹³ tiene el enfoque más drástico en baja de salarios, con la esperanza de poder competir con su vecino del sur, Nicaragua. En febrero de 2007, la comisión tripartita de salarios del país aprobó un “salario diferencial” para cinco provincias designadas como económicamente deprimidas. Cuatro de las cinco provincias están sobre la frontera sur con Nicaragua y actualmente no tienen producción en maquiladoras. La quinta provincia, sin embargo, está cercana al centro tradicional de la industria, el área alrededor de San Pedro Sula en el norte, y tenía 11,000 empleos en el sector en 2006. Las fábricas ya han comenzado a trasladarse a 20 km al sur de San Pedro Sula para beneficiarse del nuevo salario, que está 23% por debajo del prevaleciente fuera de esta “zona de salario diferencial.” Las reducciones de salarios se dan en un período en que la inflación está aumentando y las remesas de dinero de los EE. UU. están enfrentando presiones a la baja.

No queda claro que las reducciones de salarios puedan frenar la ola de cierres que estos países han venido experimentando en los últimos años. Aunque es común que las empresas de confecciones cierren y reabran con el fin de aprovechar nuevas exenciones impositivas o para impedir ilegalmente los esfuerzos de organización sindical, la actual ola de cierres que asola a la región desde fines de 2005 es mucho más intensa. Como lo explicó Teresa, una trabajadora dominicana que se quedó sin trabajo después de 13 años de coser pantalones para un subcontratista de Levi's, “Antes, cuando había una reducción de personal, una podía dar vuelta a la esquina y encontrar otro trabajo. Eso ya no es posible.”

Los grupos de derechos laborales, los sindicatos locales, y las organizaciones del Norte que trabajan en solidaridad con ellos, han tenido la nada envidiable tarea de tratar con las numerosas complicaciones legales, la dislocación social, y las dificultades económicas que surgen de algunos de los peores cierres de plantas. El Equipo de Monitoreo Independiente de Honduras (EMIH) que trabaja en San Pedro Sula, Honduras, informó que tuvo que tratar con 38 cierres, que afectaron a 18,000 trabajadores entre 2005 y marzo de 2008. Estos comprendieron incidentes en que los

¹³ Para saber mas sobre el reciente golpe de estado en Honduras y otros hechos recientes, ver <http://es.maquilasolidarity.org/node/751?SESS53b17d9f47af1f0d31f6f3983a2605df=68b50de622ilb8m7ursrhauhj3>

propietarios de las fábricas no cumplieron con la legislación actual sobre beneficios de indemnización y salarios atrasados, o casos en los cuales no se dio a las y los trabajadores la documentación necesaria para acceder a la seguridad social. En muchos casos, las y los trabajadores mismos se organizaron directamente frente a cierres para asegurar sus medios de vida, a veces ocupando fábricas o apoderándose de mercancías y equipos hasta que se les pagara la indemnización. En los casos en los que no se les pagó la indemnización, las y los trabajadores trataron de vender estos equipos o materiales para recuperar salarios y/o beneficios ganados pero no cobrados. La prensa informa esporádicamente sobre estos acontecimientos pero el proceso general de las reducciones y sus efectos son difíciles de documentar. Cuando se informa sobre ellos, los cierres de fábricas son con frecuencia argumento de las asociaciones empresariales para justificar la necesidad de reducir los costos laborales, sea a través de una devaluación de la moneda o un cambio en la legislación laboral o ambas cosas.¹⁴

Conclusión: política laboral transnacional luego del declive del sector?

Comenzamos preguntando por qué los seis países signatarios del CAFTA-DR firmaron un acuerdo, en gran parte para proteger su sector de textiles, en vistas de una significativa reestructuración del comercio global de textiles que se esperaba impactar negativamente en el mismo sector.¹⁵ Esta historia, que es más bien sobre ganancias, poder e intereses, no significa que estos resultados fueran inevitables o que dar pasos futuros hacia la integración regional se tuvieran que dar en las mismas líneas de inequidad. Esta historia hace resaltar, sin embargo, las limitaciones de las estrategias transnacionales de la década de 1990, enfocadas en las marcas y tiendas, para tratar con las condiciones laborales más evidentes en las fábricas durante el período de bonanza de la industria. Las campañas organizadas por consumidores conscientes y los sindicatos estadounidenses fueron sin duda importantes en reintroducir el tema de los derechos laborales en la discusión sobre la globalización en Estados Unidos y Canadá, y varias alianzas duraderas entre grupos del Norte y el Sur reflejan el potencial del movimiento contra la explotación para promover la solidaridad crítica en temas comerciales y laborales. No obstante, como argumentan cada vez más activistas y analistas de la industria de la confección, una política de cumplimiento en las fábricas divorciada de una política que apunte a transformar la estructura básica de la industria no podrá lograr mejoras duraderas para los y las trabajadores y sus comunidades.¹⁶

Lo que es menos claro es cómo se debería efectuar este cambio. A medida que aumenta el ritmo de cierres en la región, algunos participantes en estrategias innovadoras de regulación como monitoreo independiente y campañas sobre las marcas han sido testigos de las profundas contradicciones de la regulación voluntaria. Maritza Paredes, del EMIH, por ejemplo, estaba monitoreando una fábrica para una importante marca estadounidense cuando la fábrica cerró. El grupo investigó las causas del cierre y encontró que la misma empresa que les había contratado

¹⁴ Ver: "En La Laguna sobreviven 23 maquiladoras de confección," *Milenio.Com*, Octubre 21, 2008; "Sector ZF sugiere modificar Código de Trabajo del país," *Listin Diario*, July 27, 2007.

¹⁵ No lamentamos el fin del Acuerdo Multi Fibra, cuyo propósito fue proteger industrias textiles y de confecciones en el Norte. La eliminación de las cuotas sobre productos textiles fue un cambio en las normas del comercio mundial que venían promoviendo por mucho tiempo los países del Sur como parte de sus esfuerzos por liberalizar los mercados importadores del Norte.

¹⁶ Para un análisis de este tema ver *Juega Limpio* (Campaña Ropa Limpia, Federación Internacional de Trabajadores del Textil, Vestuario y Cuero y Red de Solidaridad de la Maquila), *Salvando obstáculos: pasos para mejorar los salarios y las condiciones de trabajo en la industria mundial de artículos deportivos*, (Juega Limpio 2008). Para un ejemplo de una estrategia que apunta a la estructura de la industria, ver el documento "Designated Suppliers Program" del Consorcio de los Derechos de los Trabajadores. <http://www.workersrights.org/dsp.asp>

para monitorear la fábrica había bajado el precio del producto en el contrato tanto que el propietario de la fábrica decidió cerrar. La organización basada en Canadá, Red de Solidaridad de la Maquila (RSM) tuvo una experiencia similar. Cuando las y los trabajadores informaron que la gerencia de una planta de Hanesbrands en Monclova, México, les exigió que firmaran documentos renunciando a varios derechos de indemnización antes de cerrar la planta, la Red trabajó con su aliado local en México, Centro de Apoyo a la Trabajadora de la Laguna (CETRAMAC) para presionar a la empresa a cesar con esa práctica. Parte del acuerdo entre los grupos y el fabricante basado en EE. UU. fue que los 1,700 trabajadores despedidos tendrían prioridad de contratación en su planta cercana de Madero. Hanesbrands cerró la planta de Madero menos de un año después.¹⁷

Mientras el polvo termina de asentarse después de la reestructuración post AMF del comercio global de confecciones, está surgiendo un consenso tentativo de que no se dieron todos los pronósticos sobre las implicaciones de la eliminación de las cuotas.¹⁸ Aunque dentro de la región de Centroamérica y el Caribe la caída ha sido real, no obstante es difícil separar cuánto de la declinación se debe a la liberalización multilateral a nivel global, y cuánto de lo que estamos viendo en la región es parte de una familiar migración de la producción, motivada por una búsqueda sin fin de menores costos. Por supuesto, la “aguja barata”, que es el santo grial de esta migración, se reproduce constantemente, tanto mediante devaluaciones monetarias y a través de esfuerzos específicos, que apuntan a bajar el piso salarial para crear una nueva gradiente de países con salarios relativamente altos (México y la República Dominicana) y salarios bajos (Nicaragua y Haití) o, como nos hace ver el nuevo salario mínimo de Honduras, de regiones subnacionales. Aunque los analistas y consultores de la industria insisten en que el proceso de hacer más barata la mano de obra es insuficiente para asegurar la competitividad en la industria de la confección actual, la evidencia empírica sugiere que puede ser una condición necesaria, aún cuando no suficiente, para el dinamismo exportador de las Américas.

En este sentido, estamos ante una encrucijada conocida, confrontando los mismos dilemas que han plagado por mucho tiempo a los defensores de un comercio global ético de confecciones. ¿Cómo pueden asegurarse los derechos laborales y mejores condiciones de trabajo en una industria sin compromisos, donde los fabricantes son calificados en base a precio, calidad y tiempo de entrega dentro de una base proveedora global? ¿Cómo pueden algunas de las victorias del movimiento antiexplotación, tales como la formación de sindicatos independientes y la exitosa negociación de contratos colectivos, ser consolidadas cuando la eliminación de una fábrica sigue siendo una estrategia viable entre un conjunto emergente de productores multinacionales de textiles y confecciones, que controlan una red de fábricas que se extienden no sólo en varios países sino en diversas regiones globales? Tal como lo sugiere la ola de cierres de fábricas que se extiende en la región de Centroamérica y el Caribe, el régimen de cuotas fue una bendición mezclada para los fabricantes de la región, como a muchos les parece ahora que no pueden o no están dispuestos a competir efectivamente en un comercio de confecciones liberalizado, caracterizado por una presión más intensa y ganancias menos seguras.

Si hay mucho que es familiar sobre la crisis que enfrenta la región de Centroamérica y el Caribe, el alcance de la caída de las exportaciones y el empleo ilumina de una forma un tanto descarnada los límites de los enfoques transnacionales existentes en favor de los intereses de los y las trabajadores en la producción global de confecciones. El escepticismo inicial, expresado por muchos activistas y analistas sobre los códigos de conducta, se refuerza ahora por varios estudios

¹⁷ Mike Baker, “Hanesbrands to close 3 plants, cut nearly 2,200 jobs” *Associated Press Wire*, September 13, 2006; “Hanesbrands Inc. advances planned consolidation and globalization strategy” *Business Wire*, June 27, 2007. Para más detalles sobre la campaña de la RSM, ver: <http://es.maquilasolidarity.org/accion/encurso/hanesbrands>

¹⁸ Munir Ahmad and Dinora Diaz, “A Reality Check of Three Years of Post-Quota Trade in Textiles and why so many predictions of doom proved unfounded.” (Geneva: International Textiles and Clothing Bureau, 2008).

sobre su eficacia limitada,¹⁹ y aunque algunas iniciativas multipartitas reconocen la necesidad de construir el cumplimiento laboral dentro de las operaciones diarias de las empresas de confecciones, hasta ahora sus esfuerzos parecieran estar bloqueados por la reticencia de las marcas y tiendas globales en confrontar la relación entre cómo se producen sus confecciones y el precio que pagan a sus proveedores por ello. No obstante, la lección más fundamental que nos puede enseñar la crisis actual es que una política antiexplotación efectiva no puede quedarse en la puerta de la fábrica. Cuando la premisa de la solidaridad se basa en una conexión entre las y los consumidores y las y los trabajadores que fabrican los productos que compran, y cuando el lugar de trabajo donde se hacen esos productos es el foco principal para organizarse, entonces los miles de ex trabajadores de la confección que quedaron desempleados por los cierres de plantas, que han devastado a zonas francas como la de Santiago de los Caballeros, se vuelven invisibles. Dadas estas experiencias y con nuevas alternativas consolidándose en la región, es tiempo de preguntarse qué puede llegar a ser una política laboral transnacional de largo plazo en el sector de la confección y otras industrias de exportación.

¹⁹ Ver por ejemplo, (en inglés) Dara O'Rourke, "Smoke from a Hired Gun: A Critique of Nike's Labor and Environmental Auditing." (San Francisco: Transnational Resource and Action Center, 2007); Ngai-Ling Sum and Pun Ngai, "Globalization and paradoxes of ethical transnational production: code of conduct in a Chinese workplace," *Competition and Change* 9, no. 2 (2005): 181-200.