

El Juego Mundial por Cuellos y Puños

La finalización del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido [ATV] agrava las divisiones sociales

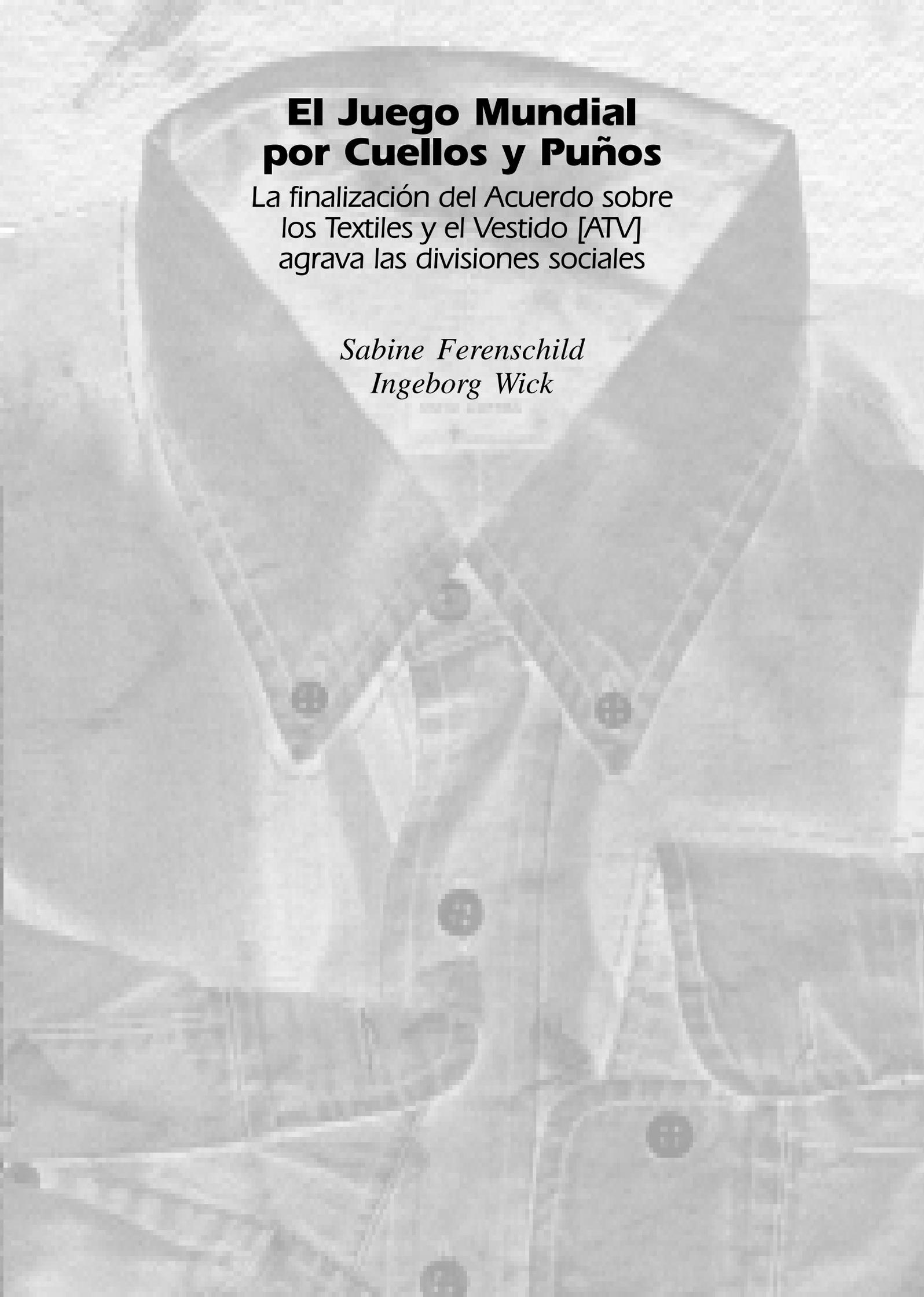
*Sabine Ferenschild
Ingeborg Wick*



Vereinte Evangelische Mission
Gemeinschaft von Kirchen in drei Erdteilen
United Evangelical Mission
Communion of Churches in three Continents
Mission Evangélique Unie
Communauté d'Églises dans trois Continents



**FRIEDRICH
EBERT
STIFTUNG**



El Juego Mundial por Cuellos y Puños

La finalización del Acuerdo sobre
los Textiles y el Vestido [ATV]
agrava las divisiones sociales

*Sabine Ferenschild
Ingeborg Wick*

El Juego Mundial por Cuellos y Puños

La finalización del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido [ATV] agrava las divisiones sociales

SÜDWIND-texte 14

[Traducción de la versión en inglés «Global Game for Cuffs and Collars», Siegburg/Neuwied/Julio 2004]

Agradecimiento por el apoyo financiero:

Los editores agradecen al Consejo Ejecutivo del Sindicato de Trabajadores Metalúrgicos [IG Metall] por su apoyo financiero para la elaboración del folleto en alemán.

También agradecen a la Misión Evangélica Unida [VEM, en alemán] y a Friedrich Ebert Stiftung [FES] por su apoyo financiero para la elaboración del libro en inglés.

Publicado conjuntamente por:

SÜDWIND Instituto de Economía y Ecumenismo
Lindenstr. 58-60
D 53721 Siegburg
Tel.: 02241-259530
Fax: 02241-51308
correo electrónico: wick@suedwind-institut.de
Internet: www.suedwind-institut.de/

Ökumenisches Netz Rhein Mosel Saar
Pfarrer-Werner-Mörchenstr. 1
D 56564 Neuwied
Tel. 02631-354140,
Fax: 02631-354141
correo electrónico: oekumenisches.netz@t-online.de
Internet: www.oekumenisches-netz.de/

AUTORES:

Sabine Ferenschild
Ökumenisches Netz Rhein Mosel Saar
Ingeborg Wick
SÜDWIND Instituto de Economía y Ecumenismo

Traductores al inglés: John McLaughlin
Ingeborg Wick

Traductora al español: Raquel Núñez Mutter,

con la asistencia de: Hersilia Fonseca

Montevideo/Uruguay
Diciembre 2004

Realización gráfica integral: www.glyphosxp.com
Diseño de tapa sobre portada original de Frank Zander
Depósito Legal: 335.133/04
ISBN: 9974-7761-1-2
Impresión: Imprenta Cultura S.A.

Indice

<i>Prefacio redactado por el Sindicato de Trabajadores Metalúrgicos</i>	5
1. Introducción	7
2. Entre el proteccionismo y el libre comercio	10
2.1 Una mirada retrospectiva hacia los últimos 50 años de comercio de textiles y vestidos	10
Un nuevo inicio para el comercio: el GATT	10
Cerrando el círculo: el Acuerdo Multifibras (1974 – 1994)	11
Toma y daca: de cómo el comercio de textiles y vestidos ingresó a la OMC	12
El Acuerdo sobre textiles y vestidos: una cuenta regresiva integrada	13
Nuevas formas de reglamentación	16
2.2 Los actores	17
Los minoristas «livianos»	18
Bienestar para los ricos: los Estados nacionales competitivos	19
«Los pobres que trabajan» o «la carrera hacia abajo»	19
3 Estudios de caso: países y regiones	23
3.1 China: el efecto «aspiradora»	23
La industria de textiles y vestidos china y el comercio mundial	23
Ventajas competitivas de la industria de textiles y vestidos china	23
China y las cuotas	26
Política comercial	28
Aranceles vs. cuotas	30
Voces / Reclamos de China ante la finalización del ATV	30
3.2 Indonesia: Perspectivas sombrías después del 2005	31
La industria de textiles y vestidos indonesia y el comercio mundial	31
Datos sobre la industria de textiles y vestidos indonesia	32
Indonesia bajo la protección de las cuotas	34
Política comercial	35
Voces / Reclamos de Indonesia ante la finalización del ATV	36
3.3 Camboya: ¿fin de los diez años de auge?	37
La industria de textiles y vestidos de Camboya y el comercio mundial	37
Datos de la industria de textiles y vestidos camboyana	37

Acuerdo Comercial EE.UU. – Camboya sobre textiles y vestidos	38
La integración de Camboya a otros bloques comerciales	38
Voces / Reclamos de Camboya	39
3.4 La UE – Regionalización en la globalización	39
Modernización exitosa y producción de valores	40
La industria de textiles y vestidos europea y el comercio mundial	41
La política comercial bajo la protección de las cuotas	42
El desafío de la ampliación de la UE	44
Voces / Reclamos ante la finalización del ATV	45
4 Evaluación provisional	49
5 ¿Qué vendrá después de las cuotas?	
Discusión sobre estrategias y sugerencias para la acción	51
El Acuerdo sobre textiles y vestidos: ¿es deseable su prórroga?	52
Mejor acceso al mercado	53
Creciente competitividad	53
Seguridad social y trabajo digno	54
Género y globalización	55
Cambiano marcos estructurales, forjando nuevas alianzas	55
La responsabilidad social mundial de las transnacionales	56
Reglamentaciones provisorias para asegurar la supervivencia inmediata	56
Comentarios finales	57
Abreviaturas	57
6 Apéndice	58
<i>Bibliografía</i>	58
<i>Glosario</i>	61
<i>Contactos</i>	64

Prefacio por el Sindicato de Trabajadores Metalúrgicos

Aplicación mundial de las normas fundamentales del trabajo

El Sindicato de Trabajadores Metalúrgicos está comprometido a escala internacional con el fortalecimiento de los derechos humanos y sindicales, así como con las normas sociales y ecológicas mínimas contenidas en las organizaciones y acuerdos comerciales internacionales. El objetivo es que en todos los países se cumplan las normas fundamentales del trabajo de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Esas normas son:

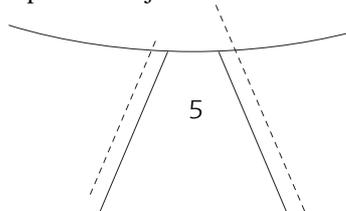
- el derecho a crear sindicatos libres y negociar colectivamente
- la eliminación de todas las formas de trabajo forzoso
- la abolición real del trabajo infantil
- la eliminación de la discriminación en el lugar de trabajo, especialmente la de la mujer.

La mayoría de los trabajadores de la industria textil y del vestido a escala mundial son mujeres. Generalmente trabajan en condiciones laborales de discriminación. Los bajos salarios que perciben no alcanzan a cubrir sus necesidades básicas. Demasiado a menudo no tienen derechos y están sujetas a acciones arbitrarias. En las Zonas Francas de Exportación (EPZ, por su sigla en inglés), que están muy extendidas, ni siquiera se aplican las leyes laborales de los países respectivos, que de por sí son insuficientes.

Con el objetivo de cambiar esta situación, el Sindicato de Trabajadores Metalúrgicos, la Federación de Sindicatos Alemanes y los Sindicatos Mundiales han reclamando en los últimos años que las normas fundamentales de trabajo de la OIT se integren al marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC). La globalización debe adquirir una dimensión social.

La eliminación progresiva del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido de la OMC para finales del 2004 aumentará la liberalización de la producción y el comercio, poniendo en riesgo numerosos puestos de trabajo, especialmente en los países en desarrollo. Existe el peligro de que se produzca un aumento mundial del *dumping* social y salarial. La Unión Europea tiene una responsabilidad especial en cuanto a hacer algo para cambiar esta situación. Por eso, en Europa, el Sindicato de Trabajadores Metalúrgicos está trabajando para asegurar que todos los acuerdos comerciales internacionales incorporen las normas sociales.

El libre comercio debe ser llevado a cabo en un contexto de condiciones sociales justas. De ahí que el Sindicato de Trabajadores Metalúrgicos integre también la Mesa Redonda sobre Códigos de Conducta de Alemania, supervisada por el Ministerio (Federal) de Cooperación Económica y Desarrollo. La Mesa Redonda procura mejorar las normas laborales y sociales de



los países en desarrollo a través de la introducción de códigos de conducta en las empresas. Los Actores Mundiales, es decir las empresas transnacionales, no solamente deben asumir la responsabilidad que les cabe, de cumplir las normas sociales de sus propios empleados, sino que también deben estar abarcados por la obligación de garantizar la aplicación de las normas fundamentales del trabajo en las fábricas dirigidas por sus proveedores y subcontratistas. Es importante que las normas fundamentales del trabajo estén integradas en las leyes laborales de los países proveedores. Los Acuerdos Marco Internacionales –otro instrumento voluntario para mejorar la responsabilidad social mundial de las empresas– también son útiles, como en el caso de Volkswagen, DaimlerChrysler, Hartmann, General Motors Europe y Faber–Castell. Todos garantizan la integración de las normas sociales, no solamente en las filiales de esas empresas sino también en las actividades de los proveedores y subcontratistas. Esos Acuerdos Marco Internacionales se refieren explícitamente a las normas fundamentales del trabajo de la OIT. Los Actores Mundiales, en especial, deben dar un buen ejemplo. Es por eso que el Sindicato de Trabajadores Metalúrgicos apoya la iniciativa «Compacto Global» del Secretario General de la ONU, Kofi Annan. Los signatarios prometen proteger principios universales tales como los derechos humanos, las normas del trabajo y el medio ambiente. Las Directrices para las Empresas Multinacionales de la OCDE –la organización de países industrializados–, también promueven las normas fundamentales del trabajo y favorecen las normas sociales. Hay un problema con la supervisión de la aplicación de los acuerdos voluntarios. ¿Cómo pueden las empresas transnacionales y su red mundial de proveedores y subcontratistas controlar el cumplimiento real de las normas sociales? Este es el reto que enfrenta una amplia coalición de sindicatos y organizaciones no gubernamentales. El Sindicato de Trabajadores Metalúrgicos integra la Campaña Ropa Limpia (*The Clean Clothes Campaign*), que trabaja en pro de la aplicación de las normas sociales en la industria mundial de los textiles y el vestido. En muchas partes del mundo, los sindicatos y las organizaciones no gubernamentales se están uniendo para obligar a las empresas a tomar su responsabilidad social seriamente y a respetar los derechos laborales y humanos también en los países en desarrollo.

Sabemos que los códigos de conducta son solamente una solución para salir del paso. No pueden reemplazar las leyes laborales nacionales vigentes. En la medida que la finalización del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, que finaliza el 31 de diciembre del 2004, amenaza agravar las divisiones sociales mundiales, esta publicación, en una serie de estudios de caso, analiza los posibles impactos. También contiene varias propuestas de acción que son importantes para nuestras estrategias sindicales.

Jürgen Peters
Presidente

Kirsten Rölke
Miembro del Directorio
[División de Políticas
de Igualdad de Género]

Wolfgang Rohde
Miembro del Directorio
[División de las
Políticas Económicas]

1. Introducción

Cada juego necesita reglas. Sin embargo, en contraste con el mundo de los juegos y el deporte, en el cual a todos los jugadores se les da la misma oportunidad de partida, el mundo competitivo real del comercio internacional de textiles es bastante diferente. En este caso, son en especial los actores mundiales, las empresas internacionales y las empresas de marca quienes tienen la carta del triunfo. En el mercado mundial de los textiles y de la vestimenta, las ganancias y las pérdidas se distribuyen de manera muy injusta. «El sector del textil y del vestido es uno de los sectores en el cual la cuestión de la distribución justa de las ganancias obtenidas del comercio y la globalización es particularmente aguda», declaró en el otoño del 2003 el Comisario de Comercio de la Unión Europea, Pascal Lamy, ante la Conferencia de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en la ciudad mexicana de Cancún.

Esos no fueron tan solo comentarios casuales, ya que el «paquete» será reorganizado a principios del 2005 con el comienzo del «libre comercio» en el sector de los textiles y del vestido. Después de un período de transición de diez años, el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) de la OMC, cesará el 31 de diciembre del 2004. Las nuevas reglas del juego afectarán a muchos países, empresas y trabajadores.

Aun cuando la lucha por la competitividad de los países y las empresas está alcanzando ahora su máxima expresión, en las últimas décadas, diversos grupos de interés y, en cierta medida, rivales, han llevado el comercio de los textiles y de la vestimenta hacia diferentes direcciones y han intentado influenciar sus reglas.

- Los comerciantes del Sur y el Este están buscando oportunidades de venta para sus productos, en especial en los países industrializados.
- Los comerciantes del Norte están realizando reducciones de personal en masa, a favor de una mayor

producción con uso intensivo de capital o de sitios más baratos en el Sur y/o el Este. Reclaman, simultáneamente, la protección estatal para sectores comerciales en peligro que, de darse las circunstancias «correctas», desearían mantenerse en el Norte.

- Las grandes firmas de venta al público y las empresas de marca, los actores mundiales de este juego –cada vez más dedicados a eliminar competidores del negocio–, se están repartiendo el mercado de las prendas de vestir entre sí, aprovechando las normas que les sirven a cada uno.
- Durante varias décadas, los países del Sur, al igual que los del Norte, han hecho que la industria de los textiles y el vestido sirva a su desarrollo y estrategias políticas propias.

Los muchos millones de trabajadores en todo el mundo –predominantemente mujeres– que desean conservar o mejorar su trabajo, o incluso tan solo encontrar uno, se han quedado, como norma, relativamente desamparados en este conflicto de intereses. Este «juego por cuellos y puños» puede, en efecto, ofrecerles ventajas (por ejemplo, crecimiento rápido del empleo en países del Sur), pero éstas van acompañadas de crecientes desventajas (sobreexplotación, informalización del trabajo, desempleo, etc.), a lo que se suma la imposibilidad de influenciar las reglas del juego.

Para todos aquellos que estén interesados o interesadas en el proceso de globalización neoliberal, la producción mundial de textiles y prendas de vestir constituye un claro ejemplo de las contradicciones de este proceso:

- Por un lado, la industria de los textiles y el vestido es la precursora de la producción mundial y, actualmente, «**más ilimitada**» que cualquier otro sector industrial debido a su dispersión geográfica; por el otro lado, sin embargo, es la única industria que ha tenido su propia reglamentación comercial interna-

cional restrictiva en las últimas décadas. Sirve como muestra de que el **libre comercio** no es una demanda universalmente válida de las principales potencias comerciales, sino que se le superponen **medidas proteccionistas** que son aplicadas a los sectores competitivamente débiles de dichas potencias.

- Por un lado, ir en contra de la tendencia dominante de racionalización es, por así decirlo, un milagro en materia de empleo (especialmente en el Sur y en Europa Oriental). Oficialmente el sector emplea 23,6 millones de trabajadores en todo el mundo, y tiene de 5 a 10 veces más esa cantidad de trabajadores informales. Por el otro lado, sin embargo, este milagro de empleo es, a la vez, un milagro negativo de **condiciones de trabajo en deterioro** –una espiral social hacia abajo, que aún parece superar el término «explotación».
- La industria de los textiles y del vestido es, por un lado, netamente una «**industria de mujeres**», ya que del 80% al 90% de sus empleados son mujeres y niñas. Por lo tanto, ofrece a las mujeres la oportunidad de tener sus propias oportunidades de ingreso y seguridad de sustento. Por el otro lado, la estrategia de crecimiento de la industria depende de la **discriminación social de la mujer** y, como consecuencia de esto, de su mayor disposición a aceptar oportunidades de empleos poco calificados, mal remunerados y, con frecuencia, informales. No es de extrañar, pues, que, hasta ahora, el aumento de los puestos de trabajo no haya traído consigo un mejoramiento de la posición social y la autonomía de la mujer.
- Por un lado, es la industria de exportación ideal para un «despegue» (tecnología simple, apenas algunos requisitos limitados para los trabajadores, escasa calificación y poca inversión de capital), recomendada por el Norte para los países más pobres como una estrategia adecuada para la modernización. Por el otro lado –al igual que otros sectores orientados a la exportación– conduce a un descuido del desarrollo interno y a la degradación de las poblaciones locales que pasan a constituir una reserva de mano de obra barata para los países ricos.
- La conversión de cada vez más países en productores de textiles y vestido ha provocado, a lo largo de varias décadas, un crecimiento importante de la producción en el sector. Este crecimiento contribuyó a un **exceso de producción y saturación** de los tres grandes mercados –los Estados Unidos, la Unión Europea y Japón– mientras que en el resto del mundo no hay prendas de vestir suficientes para toda la gente. La aceleración de los ciclos de la moda fun-

cional como un instrumento para elevar el consumo de los mercados más importantes y sobresaturados, y los mantiene rentables.

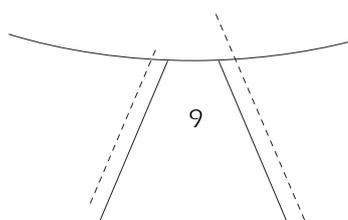
¿Acaso sorprende, pues, que en vista de todos esos intereses en juego, la industria de los textiles y el vestido se haya convertido en un partido de fútbol político internacional, y todavía siga siéndolo? A través de numerosos acuerdos comerciales internacionales, en las últimas décadas los países muy industrializados han intentado proteger a sus industrias contra la «competencia barata» del Sur –si bien, simultáneamente, esos mismos países propagan el libre comercio y la liberalización mundial a la vez que los imponen en numerosos sectores. Por consiguiente, la «protección» de sus propias industrias textiles y de prendas de vestir se hizo cada vez más inalcanzable y llegará a su término a fines del 2004 con la culminación del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, de la OMC. Sin embargo, a poco de la finalización del ATV, se está haciendo evidente que este acuerdo no solamente debe ser entendido como un instrumento para proteger la producción de textiles y prendas de vestir en los países industrializados. A la «sombra» de este acuerdo, algunos países «en desarrollo» lograron construir su propia industria. Por lo tanto, resulta conveniente echar una mirada más detallada a la reglamentación existente hoy en día y a la futura liberalización del comercio de textiles y prendas de vestir, para poder juzgar:

- ¿Quiénes serán los ganadores y quiénes serán los perdedores de la liberalización post 2004? ¿Podemos identificar los factores que más inciden en el desarrollo de la industria textil y del vestido?
- ¿Qué efectos es posible esperar que tenga la eliminación progresiva de cuotas tanto en la asignación de trabajos según el género, como en las condiciones de trabajo?
- ¿Qué «estrategias de supervivencia» se están discutiendo actualmente para la industria nacional de los textiles y el vestido?
- ¿Qué estrategias podrían ser introducidas para apoyar los intereses de los trabajadores en todo el mundo en la industria de los textiles y el vestido?
- ¿Un análisis de la industria de los textiles y el vestido nos permite sacar conclusiones con miras a una globalización «alternativa»?

Esta publicación procura encontrar algunas respuestas a esas preguntas. La primera sección esboza el contexto

político y económico de la industria textil y del vestido y luego, en la siguiente sección, a través de una serie de ejemplos de países, explorará el impacto real de las reglamentaciones y el libre comercio, respectivamente. La sección final considera las estrategias diferentes que se están proponiendo actualmente para la «época post 2004» e intenta hacer una contribución propia al debate.

Durante varios años, los editores –el Instituto SÜDWIND y Ökumenische Netz (Red Ecuménica) Rhein Mosel Saar– han hecho campaña como parte de la Campaña Ropa Limpia, a favor de la aplicación de normas sociales en la industria mundial de la vestimenta. Este compromiso expresa la opción de crear un mundo más humano y es la base a partir de la cual se ha creado esta publicación.



2. Entre el proteccionismo y el libre comercio

Libre comercio y crecimiento, éstos han sido los dogmas de la política económica mundial desde fines de la Segunda Guerra Mundial: el libre comercio y el crecimiento garantizarían la prosperidad de los países industrializados (o los reconstruirían después de la destrucción de la Segunda Guerra Mundial) y, simultáneamente, dejarían la puerta abierta a los países «subdesarrollados» del «Tercer Mundo» para ponerse al día en el proceso de industrialización. No es de sorprender que entre los países industrializados fueran los Estados Unidos los que abogaran este curso de acción ya que, en la década de 1950, representaban el 50% de la producción mundial. Estados Unidos, por lo tanto, «no tenía nada que temerle al libre comercio y todo para ganar de él».¹

La industria textil y del vestido fue uno de los primeros sectores en cuestionar las premisas del libre comercio: poco después del lanzamiento del libre comercio a través del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por su sigla en inglés) en 1948, Estados Unidos ya comenzó a protegerse contra las importaciones de prendas de vestir baratas provenientes del Lejano Oriente.

2.1 Una mirada retrospectiva hacia los últimos 50 años de comercio de textiles y vestidos

Un nuevo inicio para el comercio: el GATT

El GATT, adoptado por 23 países en 1947, tenía la intención de ser una herramienta importante para promover el libre comercio.²

Durante las primeras etapas del GATT, el extremo proteccionismo comercial que había dominado el período

que siguió a la depresión económica mundial luego de la crisis de 1929, debía ser desmantelado a toda costa. De esta manera, después de 1948, el GATT sirvió de marco a la reducción progresiva de los aranceles de los productos industrializados, los cuales promediaban del 40% al 50% al año de la fundación del GATT.

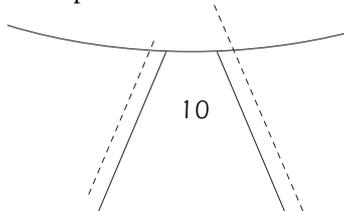
Las normas centrales del GATT requerían de sus países miembros:

- **Liberalización del comercio:** la prohibición de restricciones cuantitativas, *dumping* y subsidios a las exportaciones y el desmantelamiento progresivo de los aranceles.
- **No discriminación:** esto incluía la prohibición de discriminar, en otras palabras, un trato legalmente igualitario para mercancías nacionales y extranjeras, así como la cláusula de nación más favorecida, es decir que las preferencias deben ser concedidas sobre una base igualitaria a todos los socios comerciales.
- **Reciprocidad:** el principio de mutualidad en el desmantelamiento de las barreras al comercio.
- **Trato especial:** permite establecer excepciones a las normas mencionadas.

Siempre se aplicó el trato especial o las excepciones a los procedimientos regulares, cuando durante la fase de desarrollo un sector económico específico debía ser protegido contra alteraciones excesivas, es decir, competencia.

Esas excepciones a la norma en realidad suponían apoyar a los países más pobres, pero fueron utilizadas principalmente por los países industrializados para proteger sus propios intereses económicos.

En los años siguientes, el comercio de los textiles y el vestido demostró ser un «caso excepcional», para el cual



se acordaron siempre normas especiales. Eso se debió a que durante la década de 1950, las importaciones baratas, especialmente de Japón y Hong Kong, ya ejercían presión sobre la industria textil y del vestido de los países occidentales, especialmente Estados Unidos, frente a lo cual los gobiernos afectados introducirían medidas proteccionistas. De manera que mientras impulsaban activamente la prohibición de las restricciones cuantitativas (es decir, cuotas) en el comercio mundial dentro del GATT, estaban negociando acuerdos de períodos fijos (al principio voluntarios) con los competidores asiáticos sobre la restricción de exportaciones de textiles y prendas de vestir a los Estados Unidos y Gran Bretaña. Luego, en la década de 1960, a través del Acuerdo sobre el Algodón para la reglamentación del comercio de textiles de algodón, éstos fueron colocados inicialmente sobre bases multilaterales, por un período de once años.

El Acuerdo sobre el Algodón permitió a los países importadores restringir el crecimiento de las exportaciones de sus países proveedores a un máximo de 5% anual en casos de «alteraciones comerciales en gran escala». ³ Es así que se creó un **marco multilateral para las restricciones comerciales bilaterales**, el cual representó una violación fundamental de los principios del GATT.

Si bien esos acuerdos restrictivos para las exportaciones mejoraron las oportunidades de las industrias occidentales para sobrevivir en el corto plazo, simultáneamente provocaron un **aumento de la internacionalización de las estructuras de producción**. Para poder eludir, por ejemplo, las restricciones a la importación en el mercado estadounidense, los productores japoneses de la industria textil y del vestido transfirieron su producción a otros países asiáticos. El creciente número de países productores, pero también la cantidad cada vez mayor de materiales no abarcados por el Acuerdo sobre el Algodón, implicaron que sus efectos pronto se agotaran.

Sin embargo, los países industrializados no estaban preparados para integrar el comercio de los textiles y las prendas de vestir en el GATT, que, como parte de las rondas de reducciones arancelarias de la década de 1960 y 1970, habían hecho avances enormes hacia el libre comercio (la Ronda de Kennedy acordó reducir los aranceles a la mitad entre 1964 y 1967, en etapas acompañadas; la Ronda de Tokio decidió reducirlos aún más, en un tercio entre 1973 y 1979, y eliminar los obstáculos comerciales no arancelarios). Los Estados de la Comunidad Europea, en especial, ejercieron gran presión durante principios de la década de 1970 y reclamaron una reglamentación más amplia.

Cerrando el círculo: el Acuerdo Multifibras (1974 – 1994)

Y así, los países industrializados, al propulsar el Acuerdo Multifibras (AMF), intentaron cerrar el círculo: querían contribuir a la expansión del comercio, reducir los obstáculos en el comercio mundial y lograr la liberalización progresiva del comercio de los textiles y de la vestimenta y, al mismo tiempo, asegurar el desarrollo regulado y evitar trastornos en determinados mercados de exportación e importación.

El AMF fue hecho siguiendo totalmente el modelo del Acuerdo sobre el Algodón, pero, a través de la introducción de numerosas categorías, abarcó una gama de productos textiles más amplia, integró la producción por ese entonces en auge de las fibras sintéticas y, después de 1986, productos de determinadas fibras vegetales. Estableció el marco multilateral de acuerdos bilaterales y permitió a los países exportadores un máximo de crecimiento anual del 6% en las categorías especificadas por los países importadores. Sin embargo, a menudo los países importadores incluso lograban eludir este 6% con la ayuda de acuerdos bilaterales y cláusulas de exención. ⁴ Los países en desarrollo habían querido impulsar una tasa de crecimiento anual del 15%, pero no alcanzaron su objetivo. ⁵ Los casos conflictivos se resolvieron con un organismo de supervisión, el «Órgano de Supervisión de los Textiles», que tenía una función de monitoreo e información. Inicialmente, el AMF fue aprobado por un período de cuatro años, pero luego fue renegociado varias veces –haciéndose cada vez más restrictivo–, y se amplió hasta abarcar nuevos productos (1977, 1982, 1986, 1991) de manera que, al final, estuvo en vigencia durante 21 años. Por cortos intervalos, con frecuencia anualmente, se renegociaba la «compleja red de cuotificaciones bilaterales» ⁶. En los últimos años, «solamente» seis miembros del AMF (la Comunidad Económica Europea, Finlandia, Canadá, Noruega, Austria y los Estados Unidos) aplicaron cuotas que estaban casi exclusivamente destinadas a actuar como una protección contra las importaciones de países en desarrollo. Suiza y Japón, también miembros del AMF, no aplicaron cuotas. Suecia eliminó todas las cuotas en 1991 y se retiró del AMF. No obstante, reintrodujo la cuotificación cuando se integró a la Unión Europea en 1995. En el último año de su funcionamiento, 1994, el AMF tenía 44 miembros. Era menos de la mitad de la cantidad de miembros del GATT. Pero tuvo impactos para la mayoría de los miembros del GATT con intereses en el comercio de los textiles y de las prendas de vestir. También China, que no era uno de los países socios contratantes del GATT, estaba incluida.

A través de las cuotas, el AMF contribuyó a un renovado auge de la internacionalización en la medida que cada vez más productores intentaron evadir las consecuencias restrictivas del comercio provocadas por el acuerdo: cambiaron a categorías de productos en las cuales todavía no habían llegado al límite de su cuota, o bien reubicaron su producción en una nueva gama de países, o simplemente alteraron el etiquetado de sus productos para disfrazar el país de origen.

La consecuencia fue que la industria textil y del vestido se convirtió en *la* industria con alcance mundial, con cerca de 160 países productores que, principalmente, competían entre sí por los tres grandes mercados: Estados Unidos, la Unión Europea y Japón. En muchos países más pobres, dicha industria se convirtió en el sector industrial más importante de todos (véase **Cuadro 1**). Pero no fue tan solo la expansión de la industria textil y del vestido, sino también la naturaleza de su estructura lo que fue influenciado por el sistema de cuotas. Es así que Filipinas, por ejemplo, abandonó el desarrollo de su propia industria de algodón y textiles ya que, debido a las cuotas asignadas, le era más rentable ampliar su producción de prendas de vestir.⁷ Para las industrias protegidas del Norte, los intentos de reglamentación acarrearón consigo la irrupción en gran escala de medidas de racionalización y reubicación, con el objetivo de aumentar la competitividad –lo que, desde el punto de vista de los trabajadores, debe ser interpretado más como un caso de «reducción organizada» que de «reestructura organizada». Para las industrias «restringidas» de países del Sur, en términos de competitividad, la reglamentación representaba simultáneamente oportunidades y peligros. Oportunidades porque las cuotas también hicieron que países pequeños con condiciones iniciales desfavorables resultaran interesantes para las empresas de textiles y prendas de vestir, garantizando, por así decirlo, un cierto nivel de ventas y generalmente provocó un gran aumento del empleo de la mujer. Peligros en la medida que el sistema de cuotas superó el potencial comercial de algunos países exportadores (¡cantidades máximas!), intensificó la competencia entre países productores –cuya cantidad aumentó como resultado de las cuotas, contribuyendo con ello a la lucha por reducir los costos de producción. La expansión de las Zonas Francas de Exportación (véase 2.2) y el aumento de relaciones laborales «informales» inseguras son una manifestación de esta «carrera hacia abajo».

En suma, con los años, el AMF se convirtió en un instrumento cada vez más complejo que no llegó a satisfacer por entero los intereses de nadie y, aparte de eso, contradujo las normas del GATT. Incluso las grandes tiendas de venta al público que, al bajar los costos de producción se beneficiaron de las cuotas, esperaban lograr ganancias

mayores con la liberalización que les permitiría, por ejemplo, modernizar su cadena de suministros.

Toma y daca: de cómo el comercio de textiles y vestidos ingresó a la OMC

Una de las mayores preocupaciones de la Ronda Uruguay del GATT a fines de la década de 1980 y principios de la de 1990, y para muchos países en desarrollo la más importante de todas⁸, fue la integración del comercio de los textiles y del vestido al GATT y a su principio más importante: el de no discriminación entre todos sus socios comerciales.

Con esto en mente, en 1984 los países en desarrollo ya habían creado la Oficina Internacional de Textiles y Vestido (ITCB, por su sigla en inglés), con su oficina principal instalada en Ginebra. Los 23 miembros⁹ definieron los objetivos principales de:

1. abolir todas las medidas discriminatorias y proteccionistas a las cuales estaban expuestos los países en desarrollo dentro del sector textil y del vestido;
2. aplicación plena de las normas del GATT en el sector internacional de los textiles y el vestido;
3. apoyar a los miembros en sus negociaciones con las principales organizaciones internacionales.

Cuadro 1. Dependencia de las exportaciones de Textiles y del Vestido (como participación del total de las exportaciones de bienes manufacturados) de algunos países (en%)	
Bangladesh	95
Laos	93
Macao	89
Camboya	83
Pakistán	73
Sri Lanka	71
Nepal	61
Túnez	46
Marruecos	43
Turquía	38
India	30
Rumania	27
China	12

Fuente: UE 2003.

El ITCB participó en la Ronda Uruguay y en las negociaciones sobre la integración al GATT del comercio de los textiles y el vestido. Para los países industrializados fue un momento ideal para liberalizar el comercio de los textiles y el vestido, ya que tenían interés en la liberalización del sector de los servicios y la protección de la «propiedad intelectual», y estaban dispuestos a hacer concesiones para lograrlo. Dieron su consentimiento a los países en desarrollo para finalizar el AMF y otorgaron concesiones en el sector agrícola como para «endulzarlos». A cambio tenían que aceptar el paquete completo negociado en la Ronda Uruguay que condujo, en 1995, a la fundación de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Podría decirse que con la transformación de los países industrializados clásicos en sociedades de servicios, su interés en ampliar la liberalización del GATT para abarcar los servicios fue mayor que en aumentar la protección de sus propias industrias de los textiles y el vestido –en especial porque, a lo largo de décadas de competencia internacional, éstas habían perdido importancia en términos de política de empleo¹⁰.

Los países en desarrollo, por lo tanto, aceptaron **la ampliación del carácter de mercancías** de forma que abarcara los servicios y la propiedad intelectual, así como la liberalización progresiva de esos «sectores comerciales» dentro del marco de la OMC, y con el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) adquirieron un instrumento que, a lo largo de un período de diez años debía integrar el ATV al «nuevo» GATT de 1995. Considerando las oportunidades de crecimiento y las ganancias que los nuevos mercados productores prometían a los países industrializados y a sus industrias, la «ruina» de la industria textil y del vestido en los países industrializados pareció ser un precio aceptable a pagar para quienes lideraban las negociaciones. El hecho de que la Ronda Uruguay demorara tantos años en llegar a una conclusión se debió en parte a la dificultad para encontrar fórmulas de conciliación en el sector de los textiles y el vestido.

El Acuerdo sobre textiles y vestidos: una cuenta regresiva integrada

A diferencia de todos los demás acuerdos que fueron negociados durante la Ronda Uruguay y que tienden a prolongarse de manera indefinida como resultado del compromiso de aumentar continuamente la liberalización, el ATV tiene una fecha predeterminada y exacta de finalización: el 31 de diciembre del 2004. En ese momento, con la culminación del “instrumento de transición” -el ATV-, los 40 años de intentos de regular el comercio de los textiles y de la vestimenta a escala multilateral llega-

rán a su fin. Los países industrializados habían negociado un período de eliminación progresiva de diez años para esos «intentos», en el curso del cual debía haber un desmantelamiento progresivo de las cuotas. Lo nuevo fue la fijación universal de cuotas, que debían ser cumplidas por los países importadores, mientras que el AMF era responsable únicamente del marco multilateral para las cuotas negociadas bilateralmente, así como el establecimiento de objetivos más claros que, al final del período de diez años, debían traer consigo el final de las cuotas restrictivas del comercio de los textiles y de la vestimenta.

«La lucha por el Acuerdo Multifibras»

«Necesitamos una oportunidad más justa» fue la consigna utilizada por los trabajadores de la industria de los textiles y el vestido en la década de 1970, en lucha para proteger los puestos de trabajo frente a la amenaza planteada por las importaciones baratas, especialmente las provenientes del Lejano Oriente. Creían que el Acuerdo Multifibras era un componente fundamental de su protección. Junto con sus colegas europeos, exigieron una reducción de la tasa de crecimiento anual otorgada a países exportadores en el Acuerdo Multifibras. Eso solo, en opinión de sindicatos europeos, garantizaría la preservación de trabajos en Europa. Para añadir peso a sus demandas, en 1980 los sindicatos europeos textiles y de prendas de vestir unieron fuerzas en una única acción: el 2 de diciembre de 1980, todas las máquinas de la industria de los textiles y el vestido de todos los países que en ese entonces eran miembros de la Comunidad Europea se detuvieron durante una hora. Los trabajadores entraron en huelga unidos para luchar por la protección de sus puestos de trabajo a través de un Acuerdo Multifibras mejorado. (GTB 1991)

Las reglamentaciones centrales del ATV son¹¹:

1. Se aplica a todos los hilados, telas, productos textiles y prendas de vestir y abarca todos los productos que dentro del marco del AMF estuvieran sujetos a cuotas al menos por un país importador¹². La vasta gama de productos está enumerada en detalle en el Anexo del ATV, con 14 categorías principales que a su vez tienen un total de 795 subcategorías.

Se incluyen categorías tales como la Categoría 5601.10 «Tampones», pero también la Categoría 6203.42 «Pantalones y *shorts* para hombres y niños, algodón, no prendas de punto» (es decir, incluidos los *jeans*). En parte, las cuotas no tenían casi efecto de restricción del comercio en esas categorías, es decir, la escala real de comercio no alcanzó el nivel de las cuotas permitidas. Sin embargo, las cuotas en parte tuvieron un fuerte efecto de restricción del comercio, es decir, las cuotas fueron cubiertas hasta un 90% o más, por uno o más países exportadores. Así, esos países presumiblemente hubieran podido exportar considerablemente más que las cuotas permitidas.

2. Las categorías de productos enumeradas en el ATV deben ser **liberalizadas progresivamente hasta la eliminación total de las cuotas** y por lo tanto integradas al GATT y a las normas generales de la OMC. Las cuotas que aún quedan deben ser aumentadas de acuerdo con un esquema de integración fijo (véase **Cuadro 2**). El país importador debe decir qué producto será liberalizado y en qué etapa; la única condición es que la lista de integración en cada etapa debe contener productos de las cuatro subcategorías de hilados, telas, productos textiles y prendas de vestir.
3. Hay un **mecanismo** específico de **salvaguardia** que permite la aplicación de medidas de protección selectivas (en contraste con las medidas «no selectivas» estipuladas en el GATT de 1994) y está desti-

nado a impedir «perturbaciones a gran escala del mercado» durante el período de transición. Esto significa que un país importador puede clasificar un producto específico por considerarlo una amenaza a su industria nacional e imputar esta amenaza a un país exportador específico. En tal caso puede imponerle obstáculos comerciales especiales. Hasta 1998, este mecanismo de protección fue utilizado en gran medida por los Estados Unidos y Brasil, pero en el 2002, la Unión Europea se había puesto claramente al día y había iniciado procedimientos antidumping en 174 casos (ver el caso de China, pág. 23).

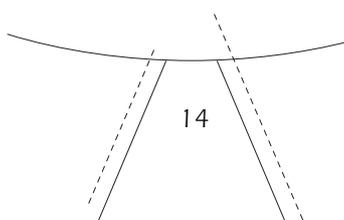
4. Para la aplicación del ATV se creó un **órgano supervisor**, el Órgano de Supervisión de los Textiles (OST), que debía llegar a decisiones por consenso.

Once partes estaban representadas en el OST: 1. La ASEAN, 2. Canadá y Noruega, 3. Pakistán y China (después de su adhesión a la OMC), 4. La Unión Europea, 5. Corea y Hong Kong, 6. India y Egipto / Marruecos / Túnez, 7. Japón, 8. América Latina y el Caribe, 9. Los Estados Unidos, 10. Turquía, Suiza y Bulgaria / República Checa / Hungría/Polonia / Rumania / Eslovaquia / Eslovenia, 11. Observadores de Asia y África. El OST debe ser informado de todas las cuotas existentes y a su vez informa anualmente al Consejo del Comercio de Mercancías de la OMC sobre la aplicación del ATV. El OST tiene una función de información y monitoreo, llevando casos de conflicto no resueltos ante el Órgano de Solución de Diferencias, de la Organización Mundial

Cuadro 2.
Esquema de integración del ATV para textiles y vestidos

	Integración*	Tasa de crecimiento de las cuotas residuales
	[Base: volumen de importaciones de 1990]	[Base: tasas de crecimiento previamente acordadas]
Etapa I [1º de enero de 1995]	16% [Total: 16%]	16% por encima de la tasa inicial (Ejemplo: de 3% a 3,48%)
Etapa II [1º de enero de 1998]	17% [Total: 33%]	25% de incremento (Ejemplo: de 3,48% a 4,35%)
Etapa III [1º de enero de 2001]	18% [Total: 51%]	27% de incremento (Ejemplo: de 4,35% a 5,52%)
Fin del período de transición [1º de enero de 2005]	49% [Total: 100%]	

- Los países importadores tienen la libertad de escoger los productos a integrar en cada etapa, en la medida que los productos incluidos sean de los cuatro grupos principales de hilados, telas, productos textiles y prendas de vestir (Fuente: Appelbaum 2003)



Cuadro 3.
Integración después de las dos primeras etapas 1.1.1995 y 1.1.1998

Integración como porcentaje de las importaciones de 1990 en volumen

Miembro de la OMC	Estado	Hilados	Telas	Confecciones	Prendas de vestir	Total
Estados Unidos	1	8,46	1,65	4,19	1,92	16,21
	2	8,00	2,51	4,54	1,98	17,03
	Total	16,46	4,15	8,73	3,90	33,24
Unión Europea	1	5,41	7,22	3,17	0,40	16,20
	2	10,64	2,25	2,10	2,13	17,11
	Total	16,04	9,47	5,27	2,53	33,31

(Fuente: Hyvärinen 2000)

del Comercio. El período de diez años era un período de ajuste para los países tanto importadores como exportadores. Esta intención, no obstante, fue contrarrestada por la aplicación del ATV por los países importadores. Eso porque, a través de prolongadas demoras en la eliminación de las cuotas en categorías claves como *T-shirts*, camisas de hombre, blusas de mujer, *jeans*, etc, que serán integradas recién el 31 de diciembre de 2004¹³, los países importadores impidieron que la mayoría de los países en desarrollo se beneficiaran del desmantelamiento de las cuotas.

Así, la liberalización de la Unión Europea y de los Estados Unidos, por ejemplo, en el sector del vestido en las primeras dos etapas representó solamente el 2,53% y el 3,90% del total de un 33,31% y un 33,24% respectivamente de los productos liberalizados (véase **Cuadro 3**). El plan de liberalización presentado por los Estados Unidos propuso que el aumento de las cuotas sobre el 70% de las importaciones tendría lugar recién al final del

período de diez años.¹⁴ Así, después de ocho años y medio de ATV, la mayoría de las cuotas continuó vigente: 851 de las 932 originales de los Estados Unidos, 222 de las 303 originales de la Unión Europea y 292 de las 368 originales de Canadá.¹⁵ De esta forma, la mayoría de los países proveedores no experimentó los beneficios de la liberalización anticipados por la Secretaría del GATT, y que pronosticó en el entorno de los 100.000 millones de dólares entre 1994 y 2005¹⁶. Una consecuencia es el crecimiento considerablemente más lento de la participación en el mercado de los proveedores restringidos por cuotas, en contraste con aquellos que, merced a los acuerdos comerciales bilaterales o regionales, no estaban sujetos a cuotas.¹⁷ El FMI y el Banco Mundial estiman que el déficit resultante de la pérdida de divisas de exportación en los países en desarrollo como consecuencia de las cuotas y aranceles fue de 22.300 millones de dólares anuales.¹⁸ La Asociación alemana de Comerciantes Minoristas para el Comercio Exterior estima que el consumidor gasta entre el 5% y el 10% más de lo que

Miembros de zonas comerciales regionales extensas

AFTA (Área de libre comercio de la ASEAN): Brunei, Indonesia, Camboya, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia, Vietnam

AGOA (Ley de Crecimiento y Oportunidad Africana): EE.UU., África subsahariana

Ley de Preferencia Comercial Andina: Colombia, Venezuela, Perú, Ecuador, Bolivia

UE: Benelux, Dinamarca, Alemania, Finlandia, Grecia, Gran Bretaña, Irlanda, Italia, Austria, Portugal, Suecia, España; Países que adhieron el 1.5.2004: Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, República Checa, Eslovaquia, Hungría, Eslovenia, Malta, Chipre

Mercosur: Brasil, Argentina, Uruguay, Paraguay, Chile y Bolivia como miembros asociados

TLCAN: Canadá, EE.UU., México y Chile como miembro asociado. EE.UU. planea ampliar el TLCAN a toda América del Norte y del Sur (ALCA).

gastaría si no hubiera cuotas.¹⁹ Esta situación paradójica puede ser interpretada de dos maneras diferentes, que, no obstante, no son mutuamente excluyentes pero es de presumir que representen facetas de una misma realidad: por un lado, los grupos industriales de presión de la Unión Europea y los Estados Unidos, en consideración de la «eliminación gradual del régimen de cuotas» previsto por el ATV, podrían, influenciando en la composición de los planes de liberalización, postergar la aplicación del ATV.²⁰ Por el otro lado, los planes de liberalización restringida de la Unión Europea y los Estados Unidos pudieron revelar el reconocimiento –no admitido oficialmente– de que el libre comercio beneficia solamente a quienes son competitivos, y en el sector de los textiles y de prendas de vestir, sólo se encuentran unos pocos países del Sur, no los países industrializados –en todo caso, no sin medidas proteccionistas. En tal situación, los planes de liberalización restringida podrían, por cierto tiempo, crear un nuevo ámbito para las negociaciones bilaterales. El gran aumento de los acuerdos comerciales bilaterales, de todas maneras, apoya la opinión de que los países industrializados ya no procuran imponer sus intereses principalmente dentro del marco de la OMC, sino que intentan hacerlo más a través de canales bilaterales o regionales.

La táctica de dismantlar la mayoría de las cuotas recién al final del ATV provocará grandes cambios en los años por venir. El FMI y el Banco Mundial pronostican incluso un *shock* a finales del período de diez años –para los países en desarrollo y para los países industrializados.²¹

Es seguro que habrá una **concentración de la industria de los textiles y el vestido en unos pocos países proveedores competitivos**. Lo que no está definido es el grado de esta concentración y dónde ocurrirá exactamente. Los casos de países en el capítulo siguiente tratan esas interrogantes. El Departamento de Comercio de los Estados Unidos, por ejemplo, estima que las grandes cadenas de venta al público reducirán a la mitad la cantidad de sus países proveedores para 2005/06 y en otro tercio para 2010.²²

En los principales mercados consumidores, la creciente competencia presumiblemente provocará una intensificación de la **reducción de precios** –ya largamente evidente–, la cual a su vez traerá aparejado un deterioro de las condiciones de intercambio de los países proveedores. La Federación Internacional de Trabajadores del Textil, Vestuario y Cuero (FITTV o ITGLWF, por su sigla en inglés) considera que, solo como consecuencia de la supresión de las cuotas y el posible «mundo textil unipolar con China en su centro», podrían perderse un millón de puestos de trabajo en Bangladesh, otro millón en Indonesia, varias decenas de miles en Sri Lanka y varios millones en los países productores en su conjunto.²³

Nuevas formas de reglamentación

Paralelamente a las negociaciones multilaterales dentro del marco del GATT y la OMC, los Estados nacionales, sobre todo Estados Unidos y la UE, negociaron cada

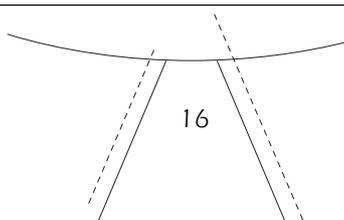
El precio de las cuotas

Las cuotas otorgadas por el país importador son «vendidas» por el gobierno de los países exportadores a compañías o comerciantes. Este precio de la cuota tiene impactos enormes en los precios competitivos, como demuestra lo siguiente:

País	Libre a bordo (Precio FOB)	Precio de la cuota	Derechos	Flete	Despacho de aduana	Precio de llegada en EE.UU.
China	5,75\$	2,50\$	1,21\$	0,40\$	0,15\$	10,01\$
México	8,13\$	0	0	0,15%	0,15\$	8,43\$

(Fuente: SOMO 5.2004)

Si México y China exportan prendas de vestir a los Estados Unidos, la pieza de prenda mexicana no está sujeta a cuotas o aranceles ya que México es miembro del TLCAN. China podría producir más barato, lo cual queda demostrado por el precio FOB más bajo, pero debe pagar precios de cuota y aranceles. El precio de llegada en los Estados Unidos, por lo tanto, es considerablemente más elevado que el de la pieza equivalente de la prenda mexicana. Después de la eliminación gradual de las cuotas, esta prenda china será más barata que la mexicana, aún a pesar de los aranceles.



vez más acuerdos regionales y bilaterales²⁴. De manera similar al GATT, se suponía que simplificarían el comercio y que no pondrían obstáculos.

Para fines de 2002 se habían registrado en la OMC alrededor de 250 acuerdos comerciales, con 70 más que entrarán en vigencia para 2005²⁵. De los actuales acuerdos comerciales –predominantemente acuerdos de libre comercio y algunas uniones aduaneras– el 80% son bilaterales. Esos acuerdos fueron a menudo precursores de los posteriores bloques comerciales. Así, por ejemplo, el acuerdo comercial entre los Estados Unidos y Canadá es el precursor del TLCAN. Actualmente, la Unión Europea y los Estados Unidos están fomentando esas formas de reglamentación, ya que tienen grandes esperanzas de que ofrezcan un mejor servicio a sus intereses –por ejemplo, a través del **Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)**. Los acuerdos comerciales bilaterales, en cierta medida, abarcan al sector textil y del vestido. Pero hay también otros acuerdos bilaterales específicos para el sector textil y del vestido (ver caso de la UE). Hoy en día, tres cuartas partes del comercio mundial mantiene transacciones a través de acuerdos comerciales bilaterales o regionales.

Un elemento importante de esos acuerdos comerciales son las **reducciones arancelarias**: así, por ejemplo, el arancel promedio de los Estados Unidos en materia de prendas de vestir puede variar entre el 17% y el 0% dentro de un acuerdo comercial, dependiendo de si se cumplen ciertas condiciones, en especial, por ejemplo, las **normas de origen** establecidas en el acuerdo correspondiente. El arancel promedio de la Unión Europea sobre los textiles y las prendas de vestir, de un 8,9%, es en realidad imponible solamente a las importaciones de unos pocos países, ya que más de 100 países tienen acceso libre de aranceles al mercado de la Unión Europea. Pero esto, también, se aplica únicamente cuando se cumplen las normas de origen: si menos del 51% de las materias primas utilizadas en las prendas de vestir importadas a la Unión Europea desde Bangladesh es de origen bengalí o de la Unión Europea, entonces debe pagarse toda la tarifa arancelaria.²⁶

Una parte dentro de la tendencia general a bajar los aranceles es una progresividad arancelaria que está ligada al nivel de procesamiento: así, por ejemplo, la Unión Europea impuso un arancel del 4% sobre los hilados de la India, pero un arancel del 14% a las prendas de vestir indias.

Luego de la fallida Conferencia Ministerial de la OMC en Cancún, en el otoño (septentrional) del 2003, los Estados Unidos iniciaron negociaciones con 14 países en torno a acuerdos de libre comercio, junto a los seis acuerdos ya

existentes. Durante varios años la Unión Europea ha estado ampliando su red de acuerdos comerciales bilaterales, inclusive las normas de origen, hacia los Estados de la ASEAN y, hasta el 2005, con la zona del Mediterráneo Europeo, y con frecuencia saca ventaja de sus oportunidades dentro del marco de **procedimientos antidumping**. Así, la Unión Europea firmó acuerdos comerciales con Egipto, Israel, Malta, Marruecos, Túnez, Sudáfrica y México, estableció una unión arancelaria con Turquía y adoptó «medidas autónomas» contra determinados países, es decir, impuso cuotas a Bosnia–Herzegovina, Corea del Norte, Serbia–Montenegro y Taiwán²⁷. El Presidente mexicano, Ernesto Zedillo, describió la carrera entre los Estados Unidos y la Unión Europea por acuerdos comerciales bilaterales en los últimos años como una «estrategia de divide y reinarás»²⁸. Esa evolución de las cosas provocó una creciente importancia de los aranceles en el comercio de los textiles y el vestido –contra la tendencia del comercio mundial en su conjunto, en el cual el arancel promedio ha caído entre el 4% y el 5% (comparado con el 40% al 50% de 1948). Como los aranceles sobre las prendas de vestir –indudablemente altos en comparación con los aranceles en otros productos– ascendieron tan solo a aproximadamente la mitad de los costos devengados de las cuotas (véase el cuadro «El precio de las cuotas»), hasta ahora no han tenido un papel decisivo en el comercio de las prendas de vestir. La tendencia hacia el establecimiento de acuerdos comerciales bilaterales, regionales o preferenciales, ha provocado que la tasa de aranceles otorgada al país proveedor en cuestión pudiera convertirse en un criterio importante para determinar su competitividad.²⁹

El creciente número de acuerdos comerciales preferenciales reduce las pérdidas en que incurren los países proveedores involucrados, como resultado de un proceso largo y lento de eliminación de las cuotas. De esa forma, la Unión Europea ha desechado cuotas en importaciones de prendas de vestir provenientes de Sri Lanka, Pakistán, Ucrania y Bosnia–Herzegovina, y, a cambio, ha obtenido mejor acceso al mercado para las prendas de vestir de la Unión Europea destinada a esos países. Negociaciones equivalentes se están llevando a cabo con Tailandia y Filipinas.

2.2 Los actores

El desarrollo del comercio de los textiles y el vestido en las últimas décadas es el resultado no solamente de las políticas de los Estados nacionales. Las estrategias de las empresas nacionales e internacionales juegan un papel decisivo. Una mirada más cercana de los actores

individuales del comercio internacional de las prendas de vestir, las empresas, los países y los trabajadores, puede, por lo tanto, dar ideas e indicaciones importantes, en especial sobre qué tipo de perspectivas tiene la industria – lo cual todavía es una pregunta sin respuesta.

Es posible que los trabajadores –los verdaderos productores– no tengan una influencia sustancial en la forma de las estructuras de la producción y el comercio, pero, debido al trabajo intensivo que caracteriza a la industria y a su relación de género, cumplen una función clave en el proceso de internacionalización. Sobre la interrogante de las perspectivas futuras de este sector, está en el centro de las consideraciones de esta publicación, ya que si no se presta suficiente atención a las consecuencias particulares para los trabajadores, no habrá desarrollo en la industria textil y del vestido que traiga consigo condiciones de trabajo digno.

Los minoristas «livianos»

La industria de los textiles y el vestido abarca toda la amplia gama de empresas, desde los pequeños productores hasta las empresas transnacionales, desde los talleres en pequeña escala (que trabajan en condiciones de gran explotación, también conocidos como *sweatshops*) hasta las cadenas de venta que actúan a escala mundial. Pero, sobre todo, la tendencia en la industria textil es indudablemente hacia la producción con uso intensivo de capital, en que la importancia de las grandes compañías crece cada vez más. La industria de las prendas de vestir está aún más distribuida en todo el mundo y está tecnológicamente menos adelantada que la industria textil. Es que la industria del vestido es un «complejo de actividades de confección vinculadas» que ha experimentado escasos cambios tecnológicos entre fines del siglo XIX y fines del siglo XX. Por lo tanto, si bien en las últimas décadas el aumento de la competencia en la industria de los textiles ha provocado el desarrollo de tecnologías que ahorran mano de obra, en la industria de las prendas de vestir, donde el pespuntado y el cosido representan el 80% de los costos de mano de obra, ha contribuido a la reubicación de la industria en países con menores costos de producción.

Esta reubicación ha tenido lugar en varias etapas: comenzó en la década de 1950 desde Europa Occidental y los Estados Unidos a Japón, desde Japón en las décadas de 1970 y 1980 hacia Hong Kong, Taiwán y Corea del Sur, a fines de las décadas de 1980 y 1990 desde allí hacia China, el sudeste asiático y Sri Lanka, y paralelamente a esto, durante la década de 1990, hacia México y el Caribe. Parecería ahora que de esas diversas etapas

de reubicación surgiera un escenario de «regionalización de la globalización» con tres **grandes centros regionales: los Estados Unidos** más México y el Caribe, **Japón** más el este y sudeste asiático, **Europa Occidental** más Europa Oriental y el Norte de África. En ese escenario, las etapas de producción con mayor capacitación y tecnología se encuentran en esos centros regionales, mientras que las etapas de producción no calificadas y con uso intensivo de mano de obra se han establecido en países con salarios bajos y cercanos a los mercados regionales³⁰. Esta distribución de las distintas etapas de producción entre los países industrializados y en desarrollo es un factor clave de la continuada importancia del comercio y la industria del vestido en los países industrializados. Sencillamente, no es puramente una «industria del Tercer Mundo». Se trata más bien de que las empresas claves están ubicadas en los países industrializados.

Sobre todo, los comerciantes minoristas desempeñan un papel importante y todavía creciente, con repercusión en la organización y la geografía mundial de las estructuras de producción: en esta cadena de producción dirigida por los comerciantes de venta al público³¹, las principales empresas minoristas y de marca son las que marcan el ritmo en una red de producción descentralizada. Sin el «lastre» de sus propias fábricas de producción, como «comerciantes minoristas ‘livianos’ o empresas sin fábricas», las grandes casas y cadenas de venta al público concentran una gran cuota del poder de compra, lo que les da una influencia enorme en las fábricas de los textiles y el vestido, que se encuentran predominantemente en países del Sur:

*«Aún cuando la producción y el comercio de prendas de vestir en algunos mercados puedan ser fragmentados, las transacciones internacionales de compra siguen estando muy concentradas».*³²

Desde un principio, la internacionalización se ha llevado a cabo a través de cosas tales como las inversiones directas y/o a través de compañías que transfieren sus operaciones a sitios más baratos, pero principalmente a través de relaciones de abastecimiento. La concesión de subcontratos y licencias fue –y todavía sigue siendo– el principal método utilizado, especialmente en los casos en que los centros de producción están lejos del mercado. Así, el 70% de las compañías de prendas de vestir alemanas, por ejemplo, ya participaban en la década de 1970 en la producción en el exterior, el 45% a través de la subcontratación y otro 40% a través de inversiones en socios locales, principalmente en Europa del Este y en países del Mediterráneo.

Las diversas estrategias de internacionalización empleadas por las empresas provocaron posiciones conflictivas sobre la cuestión «libre comercio o regulación». Esto puede demostrarse claramente con el ejemplo del acuerdo bilateral de comercio entre los Estados Unidos y Vietnam, válido hasta fines del 2004: mientras Nike, Gap y K-Mart –grandes casas de venta al público de prendas de vestir, cuya producción es realizada por proveedores de Vietnam– rechazaron totalmente que hubiera cuotas para las exportaciones de prendas de vestir vietnamitas a los Estados Unidos, la industria del vestido en los Estados Unidos que producía internamente, criticó las cuotas acordadas por considerarlas demasiado altas.³³

Probablemente esas posiciones divergentes puedan generalizarse: mientras una parte –en general las grandes casas de venta al público de los «tres grandes centros»– querían que se abolieran las cuotas y simultáneamente, a través de la creciente internacionalización de sus cadenas de proveedores, se aprovecharon del sistema de cuotas, las compañías con producción propia en países industrializados reclamaban la protección del Estado para su producción. De manera que, lo que en realidad se suponía era una retirada regulada a escala nacional, y una etapa de transición, se convirtió en una etapa de maximización regulada de la ganancia hasta fines del 2004.

Bienestar para los ricos: los Estados nacionales competitivos

El aumento de la internacionalización del comercio de los textiles y el vestido aumentó la **competencia entre los Estados nacionales involucrados**. Estos cumplieron un papel en la competencia internacional de la industria textil y del vestido,

- pagando subsidios para aumentar la competitividad de su propia economía,
- ofreciendo incentivos financieros a través de la instalación de Zonas Francas de Exportación (véase Cuadro 4)³⁴
- otorgando garantías, concesiones fiscales, etc., a las empresas que experimentan dificultades³⁵,
- concediendo reducciones o incluso exenciones arancelarias, como parte de los acuerdos comerciales, para importaciones que fueran producidas utilizando materia prima o productos semiterminados provenientes del país importador,
- negociando, a escala internacional, medidas proteccionistas para su industria nacional (Acuerdo Multifibras, Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido) o abogando por la libre competencia, según convi-

niera a su estrategia de competitividad nacional particular.

A través de esto, los Estados nacionales actúan (actuaron) en el plano internacional como «Estados Competitivos»³⁶, cuya motivación central es salvaguardar la competitividad de las empresas nacionales en la competencia mundial. En este proceso, la territorialidad y la soberanía de los Estados nacionales son básicamente alteradas. Cuanto más globalizada esté la economía nacional, mayor será el territorio de los intereses nacionales. Cuanto más refinado (y poderoso) sea el sistema internacional de reglamentaciones, más restringida (o débil) estará la soberanía nacional³⁷.

Salvaguardar la competitividad como motivación central de la política nacional tiene consecuencias de largo alcance para la población. Esto se debe a que todos los sectores de la sociedad –normas laborales, salud, educación, seguridad social– caen cada vez más bajo los dictados de la competitividad.

Esto ha abierto las puertas a la «carrera hacia abajo» que se expresa en la falta de seguridad social en los países del Sur y la reducción del gasto social en los países supuestamente desarrollados. La seguridad social, el empleo seguro y las condiciones de trabajo «buenas» se convierten en «lujos» en tiempos de competencia mundial. Si bien la lógica de la «carrera hacia abajo» es considerablemente desigual, no obstante es algo que se está haciendo cada vez más patente. Las esperanzas de que se produzcan impactos impresionantes en el empleo en el sector de los servicios o de que los sectores de alta tecnología den impulsos efectivos para el crecimiento, parecen señalar en otra dirección y prometer prosperidad económica para todos. Sin embargo, también aquí, podría ser instructivo estudiar la tendencia de la industria textil y del vestido, en especial para quienes están interesados en el impacto de esos procesos en la gente y en los trabajadores. Porque, también en este sector aparentemente optimista, la competencia mundial provocará una carrera social hacia abajo.

«Los pobres que trabajan» o «la carrera hacia abajo»

Con o sin cuota: la internacionalización de la producción de prendas de vestir es un proceso contradictorio. En efecto, en muchos países puede haber reducido la dependencia de materias primas y/o exportaciones agrícolas y creado una cantidad muy importante de **puestos de trabajo formales**, es decir, empleo pleno, sin límite de tiempo, con contrato de trabajo³⁸. Sin embargo, esos

trabajos son, por regla general, **nuevas³⁹ formas de una antigua forma de superexplotación**, como quedó demostrado con los numerosos casos revelados por la investigación del instituto SÜDWIND y la Campaña Ropa Limpia en estos últimos años.⁴⁰ La superexplotación de la fuerza de trabajo predominantemente femenina (del 80% al 90% del total de trabajadores) implica largas jornadas de trabajo con horas extras forzadas, sin seguridad social, bajo malas condiciones de trabajo, salarios miserables, acoso sexual en el lugar de trabajo, con mínima o ninguna protección contra el despido arbitrario, y prácticamente sin la posibilidad de que los trabajadores puedan organizarse en sindicatos.

La mayoría de los trabajos formales en la industria del vestido se encuentran en las llamadas Zonas Francas de Exportación, también denominadas «zonas económicas especiales» o «maquilas». Al igual que a las «ciudades globales» se las describe como «plataformas desnacionalizadas del capital mundial»⁴¹, a la mayoría de las Zonas Francas de Exportación se las describe como las plantas de producción desnacionalizadas del comercio mundial, que juegan un papel central en el deterioro de las condiciones de trabajo y –como en la mayoría de ellas no hay sindicatos– del debilitamiento del poder sindical.⁴²

Su expansión en las últimas décadas y su distribución mundial demuestran claramente que son la clave para romper las estructuras de producción formal en los llamados «países de salarios bajos». Si bien fueron recomendadas por diversos organismos de la ONU y del Banco Mundial ya en la década de 1960 como un instrumento ideal de la industrialización orientada a la exportación, el auge de las Zonas Francas de Exportación comenzó verdaderamente recién en la década de 1970/1980.

La industria electrónica, al igual que la industria textil y del vestido, domina la producción en las Zonas Francas de Exportación.⁴³ En ella, del 70 al 90% de los trabajadores en las ZFE son mujeres.⁴⁴

Junto con el rápido crecimiento de la cantidad de Zonas Francas de Exportación en los últimos años, la combinación sistemática de mano de obra informal y formal en la producción de los textiles y el vestido es prueba de la «carrera hacia abajo» que no culmina con la sobreexplotación en el empleo formal o el aumento del desempleo. Se estima que un 25% de la población mundial de 3.000 millones, es decir alrededor de 750 millones, realizan un trabajo informal, que no está oficialmente registrado, reglamentado o siquiera protegido.⁴⁵ El hecho de que la informalización del trabajo sea un

«componente integral de la globalización económica»⁴⁶ está claramente demostrado por el sistema de subcontratación del sector textil y del vestido: la aceleración de la moda y de los ciclos de abastecimiento fuerzan a los proveedores directos de grandes cadenas de venta al público a cumplir sus contratos, con la ayuda de proveedores informales (fábricas más pequeñas, industrias caseras, «talleres de sudor»). Se estima que aproximadamente la mitad de todos los trabajos de la industria del vestido están dentro de este sistema.⁴⁷ El aumento del trabajo informal, también en países industrializados, parece ir en apoyo de la idea de que no es el sector informal el que debería describirse como un fenómeno de transición, sino más bien el sector formal.⁴⁸

Las mujeres, sobre todo, son directamente afectadas en diversas formas por esta «carrera hacia abajo». Esto no es pura coincidencia. Las relaciones formales, al igual que las informales, se basan en un **régimen de género patriarcal**, que incorpora una distribución del trabajo conforme a líneas específicas de género, asignando el empleo «pago» al hombre –es decir, el componente productivo del trabajo–, y el trabajo del hogar y la familia para la mujer –es decir, el componente reproductivo. Según esto, las relaciones formales de trabajo dan por sentado que el trabajo del hogar y la familia, realizado mayoritariamente por la mujer, no es remunerado. El trabajo informal cumple un papel cada vez mayor en circunstancias en que el trabajo formal –como resultado de la creciente competencia mundial– se desintegra, o no ha tenido casi la oportunidad de convertirse en una forma de empleo dominante (como en muchos países del Sur). Su importancia para la producción de los textiles y las prendas de vestir se basa, de manera similar, en relaciones de género patriarcales ya que la mujer, como consecuencia de su responsabilidad para con las tareas reproductivas en la familia, está dispuesta a trabajar «a cualquier precio».

Cuadro 4.
Zonas Francas de Exportación (ZFE)

	Países con ZFEs	Cantidad de ZFEs	Trabajadores
1975	25	45	550.000
1986	47	176	1,3 millones
2002	106	3.000 (2.000 en China)	43 millones (30 millones en China)

(Fuente: Wick 1999, OIT 2003)

Parte de la estrategia para aumentar la competitividad, sacando ventaja de los salarios bajos en otros países, es, por lo tanto, la combinación del trabajo formal e informal y la desigualdad del hombre y la mujer.⁴⁹ La búsqueda de perspectivas positivas para el sector textil y del vestido después de la eliminación gradual del ATV

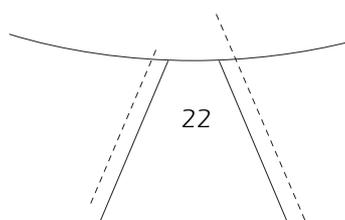
debe, por lo tanto, tomar en cuenta ambos aspectos: la necesidad de garantizar la subsistencia de los trabajadores –tanto del sector formal como informal–, y la condición de igualdad de hombres y mujeres con la consiguiente reestructura del trabajo socialmente indispensable.

Notas

- 1** Altvater 1996, 416.
- 2** Australia, Bélgica, Brasil, Birmania (Myanmar), Canadá, Ceilán (Sri Lanka), Chile, China, Cuba, Checoslovaquia (República Checa), Francia, India, Líbano, Luxemburgo, Holanda, Nueva Zelanda, Noruega, Pakistán, Rodesia del Sur (Zimbabwe), Siria, Sudáfrica, Gran Bretaña, Estados Unidos. La República Federal Alemana se unió el 1º de octubre de 1951.
- 3** Ver Dicken 2003, 336.
- 4** Ver Wick 2000, 23.
- 5** Ver Dicken 2003, 338.
- 6** «AMF: algunos efectos del régimen», en: www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/eol/e/wto02/wto2_28.htm
- 7** Ver SOMO 5/2004, 3.
- 8** Ver Bhattacharya 2003, 22.
- 9** Ellos son: Egipto, Argentina, Bangladesh, Brasil, China, Costa Rica, El Salvador, Honduras, Hong Kong–China, India, Indonesia, Jamaica, Colombia, Corea, Macao, Maldivas, México, Pakistán, Paraguay, Perú, Sri Lanka, Tailandia, Uruguay. Cuba, Mauricio, Singapur, así como la UNCTAD, la OMC y el CCI–Centro de Comercio Internacional (ITC, por su sigla en inglés), son observadores.
- 10** En concreto, esto representa una reducción de 780.000 empleados entre 1963 y 1987 en Gran Bretaña, 564.000 en Alemania Occidental, 520.000 en Francia y 500.000 en los Estados Unidos. En la industria del vestido de Alemania Occidental solamente, la cantidad de empleados de dicha industria se redujo de 400.000 en 1966 a 95.000 en 1995. Ver Blotevogel 2002.
- 11** Ver: www.wto.org
- 12** Cuatro futuros miembros de la OMC –Canadá, la Unión Europea, Noruega, los Estados Unidos– habían introducido cuotas en el marco del Acuerdo Multifibras y debían presentar su lista de liberalización para la primera etapa del ATV al Órgano de Supervisión de los Textiles antes del 1/10/1994; otros 55 miembros de la OMC se aprovecharon de la posibilidad de utilizar mecanismos de salvaguardia especial (Artículo 6.1 del ATV) y presentaron sus listas de integración conteniendo las categorías de productos que pretendían liberalizar. Hubo nueve miembros que no se beneficiaron de esta oportunidad pues ya las habían integrado totalmente. Ver Textiles: Acuerdo (www.wto.org)
- 13** Hyvärinen 2000, 3.
- 14** Comparar Dichen 2003, 339.
- 15** ITCB 2003. Este comunicado también condena la reglamentación especial de adelantar las asignaciones de cuota del año siguiente, que fuera aplicada sistemáticamente en los últimos nueve años pero que ya no sería posible aplicar en 2004. En la medida que no habría cuota en 2005, en opinión de la Unión Europea y los Estados Unidos y otros, no sería posible aplicar las asignaciones de cuota del 2005 al 2004. La consecuencia sería un aumento de la restricción comercial para todos los países proveedores que han utilizado totalmente sus cuotas, ya que en 2004 sólo podrían aplicar su asignación de cuota de 2004.
- 16** Hyvärinen 2000, 9.
- 17** Cf. Chandrasekhar 2003.
- 18** FMI / Banco Mundial 2002, 43.
- 19** Comparar AVE 2001.
- 20** En una conferencia de prensa de 2001, no obstante, La Alianza Comercial del Comercio Minorista Alemán (AVE), en su condición de Asociación Comercial Extranjera del comercio minorista de Alemania lamenta explícitamente esta aplicación demorada y la restricción de la liberalización a compromisos «formales» en el tercer plan de liberalización de la Unión Europea.
- 21** Ver FMI / Banco Mundial 2002, 44.
- 22** Knappe 2003, 2.
- 23** FITTVC 2003.
- 24** Si bien los acuerdos de inversión también tienen influencia en la industria textil y del vestido, no son tenidos en cuenta aquí. Sin embargo, ver SOMO 2004.
- 25** Schmidt 2003.
- 26** ver Somo 4. 2004.
- 27** ver Acuerdos Bilaterales de Textiles (www.trade-cec.info).
- 28** Pinzler 2003. Considerando los comentarios del Comisario de los Estados Unidos para Asuntos Comerciales, Robert Zoellick, de que los socios del libre comercio de los Estados Unidos deben cooperar en asuntos de política exterior y de seguridad, este juicio parece lo más apropiado.
- 29** La investigación «Changes in Global Trade Rules for Textiles and Apparel» de noviembre del 2002 (www.nathanic.com), evalúa esto de manera diferente: dice que, como las cuotas tienen más importancia que las tasas de aranceles bajas, «después de la supresión del sistema de cuotas, los acuerdos comerciales preferenciales revestirán menor importancia en las decisiones de los productores en materia de ubicación geográfica(2)». Considera que los acuerdos comercia-

les preferenciales no sustituyen el mejoramiento de la competitividad. Esto último podría ser correcto, pero los acuerdos comerciales preferenciales también pueden ser un elemento importante en el mejoramiento de la competitividad.

- 30** Dicken 2003, 346. Según Dicken, esta regionalización podría deberse más a la creciente importancia de la proximidad del mercado que a los costos de los salarios.
- 31** Dicken 2003, 318. Dicken establece una distinción entre esta estructura y una red de producción dirigida por los productores, en la cual las empresas transnacionales, por ejemplo las compañías automovilísticas, ocupan un lugar preponderante en el control del sistema de producción.
- 32** Dicken 2003, 342.
- 33** Ver Somo Bulletin 2/2004.
- 34** Ver DGB Material 46, 1996.
- 35** Ver la admirable «red social» para las empresas textiles «necesitadas», creada por el gobierno de Alemania Occidental en la década de 1970, en: H.-J. Wirtz 1981, 141ff.
- 36** Ver Hirsch 1995.
- 37** Ver Sassen 1998, 199.
- 38** Ver Wick 2003, quien describe esta «relación laboral establecida» como un «producto del auge del 'Fordismo'» (71), que junto con el crecimiento económico y las ganancias elevadas fue el elemento distintivo del modelo económico occidental de las décadas de 1960 y 1970.
- 39** Antigua, por la conocida forma de explotación de la primera etapa de la industrialización Europea en el siglo XIX. Ver también la descripción de la vida cotidiana y el trabajo de las trabajadoras textiles en Rhineland, en el siglo XIX en: Ferenschild 1994, 30.57.
- 40** Ver Wick 2000, www.saubere-kleidung.de o www.cleanclothes.org
- 41** Sassen 1998, 1999.
- 42** La OIT define a las Zonas Francas de Exportación como «zonas industriales con incentivos especiales para los inversionistas extranjeros, en las cuales los materiales importados son procesados y re-exportados desde allí». (OIT 2003).
- 43** El banco de datos de la OIT, sobre el cual se basa esta información, exhibe, no obstante, incoherencias: para 39 de los 106 países con Zonas Francas de Exportación, falta información de los principales sectores de las Zonas Francas de Exportación, incluidos países que son muy importantes para la industria textil y del vestido, tales como Hong Kong, Corea, Taiwán, Indonesia, Tailandia, Camboya, Japón, El Salvador, Honduras, Bulgaria, Turquía. De los 67 países de los que se dispone de información, se da la producción de textiles, prendas de vestir, calzado o cuero de 37 países. En el caso de China, empero, no se menciona la producción de textiles y prendas de vestir.
- 44** Ver Wick 2000.
- 45** Ver Wick 2003.
- 46** iz3w, marzo de 2003, 21.
- 47** Parnreiter 2003, 30.
- 48** Ver Parnreiter 2003, 30.
- 49** Ver Ruppert 2003, 109.



3. Estudios de caso: países y regiones

En las siguientes páginas se arrojará más luz sobre el desarrollo, en los años recientes, de la industria textil y del vestido en determinados países y sus perspectivas después de la expiración del ATV a fines del 2004. Varios aspectos se han tenido en cuenta para la elección de China, Indonesia y Camboya así como también el bloque económico regional de la Unión Europea: son países industriales y en desarrollo, proveedores grandes y pequeños del mercado mundial para los textiles y el vestido, probables beneficiados y perjudicados, en los cuales, con relación a la categoría última, hay, no obstante, una marcada diferencia de opinión entre los expertos. Además, al evaluar esos pronósticos, habrá que establecer una diferenciación entre cada uno de los países –en la industria, el comercio, la mano de obra y el gobierno.

El punto de partida para el análisis de cada país será, en primer lugar, los datos de las respectivas industrias de los textiles y el vestido, que se consideran cruciales en la competencia internacional, tales como el acceso a las materias primas y los productos semiterminados, la productividad y los costos de producción, el sistema legal y la situación política, la infraestructura y la proximidad a los mercados, el grado de servicio prestado, etc. En segundo lugar, también se tendrá en cuenta la cuestión de las condiciones de trabajo y las normas sociales.

3.1 China: el efecto «aspiradora»

Los expertos pronostican que las mayores tasas de crecimiento del comercio mundial de los textiles y del vestido tendrán lugar en China. Algunos predicen un aumento del 150% en unos pocos años, lo que implica que China representaría casi la mitad de las exportaciones mundiales.⁵⁰ Antes de estudiar más de cerca las razones de este auge previsto, lo siguiente resumirá algunos

datos básicos de la industria textil y del vestido china. Esto demostrará claramente que, hoy en día, China ya ocupa la primera posición en este sector.

La industria de textiles y vestidos china y el comercio mundial

En el 2002, la participación de China en las exportaciones mundiales de prendas de vestir alcanzaba el 20,6%, equivalente a 41.300 millones de dólares.⁵¹ China es, por lo tanto, el exportador número uno del mundo. Las exportaciones de prendas de vestir constituyen el 12,7% del total de las exportaciones de bienes comercializables chinos.

En cuanto a la exportación de textiles, China también lidera la tabla internacional: el 13,5% de su participación en el mercado asciende a 20.560 millones de dólares estadounidenses. Las exportaciones de textiles chinos son el 6,3% del total de bienes comercializables chinos.

China es el socio número uno de los Estados Unidos en el comercio de los textiles y de las prendas de vestir. Su participación correspondiente en el mercado de Japón y Australia es del 70%.

Ventajas competitivas de la industria de textiles y vestidos china

La industria china de los textiles y el vestido se beneficia del hecho de que abarca todos los aspectos de la cadena textil, comenzando con la producción de algodón y fibras sintéticas, pasando por la producción de hilo y tela y terminando en su procesamiento en prendas de vestir, alfombras y textiles domésticos e industriales. Como resultado de este ciclo de producción

Textiles e Indumentaria: factores de competitividad

EL CLIMA COMERCIAL

- ⊙ Estabilidad política
- ⊙ Seguridad del personal
- ⊙ Seguridad de la producción y el embarque
- ⊙ Sistema legal comercial y regulatorio transparente y previsible
- ⊙ Mínima carga administrativa y corrupción
- ⊙ Cumplimiento de las normas de salud y de trabajo reconocidas internacionalmente
- ⊙ Subsidios y créditos fiscales
- ⊙ Zonas Francas
- ⊙ Tipos de cambio reales
- ⊙ Demanda del mercado y crecimiento económico

INFRAESTRUCTURA Y PROXIMIDAD A LOS MERCADOS

- ⊙ Carreteras, puertos, vías férreas y aeropuertos para movilizar las mercancías dentro y fuera del país
- ⊙ Tiempo y costos de embarque y otras formas de transporte
- ⊙ Proximidad a los mercados centrales
- ⊙ Acceso a fuentes de energía, agua y telecomunicaciones confiables

ACCESO AL MERCADO

- ⊙ Acceso preferencial a los mercados centrales

MANO DE OBRA Y ADMINISTRACIÓN

- ⊙ Disponibilidad de trabajadores y competencia para trabajadores de otros sectores
- ⊙ Tasas de compensación
- ⊙ Calificación laboral y productividad
- ⊙ Disponibilidad de gerentes calificados, administración intermedia en especial

INSUMOS DE MATERIA PRIMA

- ⊙ Acceso a producción nacional o regional de hilo y tela, de calidad y con costos competitivos
- ⊙ Aranceles a las importaciones de materias primas
- ⊙ Normas de origen para las preferencias comerciales
- ⊙ Costo y disponibilidad de capital para invertir en maquinaria nueva y comprar materias primas

NIVEL DE SERVICIO PRESTADO CONFIABILIDAD DEL PROVEEDOR

- ⊙ Reputación de calidad y entrega en fecha
- ⊙ Redes comerciales existentes (vinculaciones de la cadena de abastecimiento, relación con los clientes)
- ⊙ Calidad del servicio prestado (por ejemplo, «paquete completo» versus montaje)
- ⊙ Flexibilidad y variedad en la oferta de estilos, productos y tamaños de lotes
- ⊙ Tiempo de entrega y flexibilidad para responder a cambios rápidos en los pedidos

(Fuente: ITC 2004).

autosuficiente, China puede satisfacer hoy en día la demanda mundial de introducir cambios frecuentes en el diseño, así como en la aceleración creciente de los tiempos de fabricación y de transporte, y con ello ganar ventajas sobre sus competidores internacionales.

Además, en los últimos años, China, en términos de **productividad**, ha alcanzado rápidamente a sus competidores y actualmente satisface las demandas de una amplia gama de productos de calidad.

La industria textil china consiste principalmente en fábricas de propiedad estatal que, desde 1998, han ido reemplazando progresivamente tecnologías obsoletas con maquinaria moderna. Este ha sido un proceso que por sí solo ha provocado la pérdida de 1,5 millones de puestos de trabajo.⁵² El aumento de la productividad en China, no solamente en la industria textil sino también en la industria del vestido, produjo un crecimiento en la producción del 37% entre 1995 y 1999, mientras que el número de trabajadores disminuyó en un 27%.⁵³ En los

últimos años, China ha sido uno de los compradores más importantes de telares y máquinas de tejer. Sus importaciones de maquinarias textiles se triplicaron entre 1998 y 2002.⁵⁴ En el 2000, el gobierno chino otorgó créditos que ascendieron a 2.400 millones de dólares para las 200 principales empresas textiles, y 1.700 millones de dólares en préstamos bancarios para la renovación tecnológica de la industria textil.⁵⁵

La industria del vestido consiste en gran medida en fábricas pequeñas, en su gran mayoría privadas, que están ubicadas en las zonas económicas especiales costeras y del este, y que venden el 60% de sus mercancías predominantemente a granel y de baja calidad a com-

pradores de Hong Kong y del exterior. En la provincia de Guandong, que tiene aproximadamente 30.000 fábricas de prendas de vestir y 5 millones de trabajadores, el 60% de todos los productos semiterminados son importados, mientras que el 40% de los suministros son de origen chino. China está desarrollando cada vez más sus propios diseños, fabricando productos de mayor calidad y tomando el control de su propia comercialización e innovación. En los próximos años, el mercado interno chino, en el cual el potencial de compra de su población de 1.300 millones está creciendo, se convertirá en un centro de crecimiento de la industria textil y del vestido. Otra ventaja competitiva radica en el hecho de que China, a diferencia de muchos países competidores de la

Cuadro 5.
Principales exportadores de prendas de vestir, 2002
(En miles de millones de dólares estadounidenses y en porcentaje)

	Valor 2002	Participación en las exportaciones/ importaciones mundiales				Variación del porcentaje anual			
		1980	1990	2000	2002	1995–2000	2000	2000	2001
Unión Europea (15)	50,45	42,0	37,7	24,1	25,1	0	-5	2	4
Exportaciones extra UE	16,59	10,4	10,5	7,4	8,3	0	0	7	6
China	41,30	4,0	8,9	18,3	20,6	8	20	2	13
Hong Kong–China	22,34	–	–	–	–	3	8	-3	-5
Exportaciones nacionales	8,31	11,5	8,6	5,0	4,1	1	4	-7	-10
Re-exportaciones	14,04	–	–	–	–	4	12	-1	-1
Turquía	8,06	0,3	3,1	3,3	4,0	1	0	2	21
México^a	7,75	0,0	0,5	4,4	3,9	26	11	-7	-3
EE.UU.	6,03	3,1	2,4	4,4	3,0	5	4	-19	-14
India^b	5,48	1,7	2,3	3,1	2,8	8	20	-11	...
Bangladesh	4,13	0,0	0,6	2,1	2,1	16	25	2	-3
Indonesia	3,95	0,2	1,5	2,4	2,0	7	23	-4	-13
Corea, República de	3,69	7,3	7,3	2,6	1,8	0	3	-14	-14
Tailandia	3,37	0,7	2,6	1,9	1,7	-6	9	-5	-6
Rumania	3,25	–	0,3	1,2	1,6	11	14	19	17
República Dominicana^{abc}	2,71	0,0	0,7	1,5	1,4	11	11	-6	
Túnez	2,69	0,8	1,0	1,1	1,3	-1	6	17	3
Filipinas^a	2,61	1,4	1,6	1,3	1,3	1	13	-6	10
15 anteriores	153,78	73,0	79,3	76,7	76,7	–	–	–	–

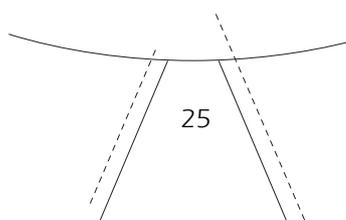
a incluye embarques importantes a través de zonas francas.

b 2001 en lugar del 2002.

c incluye estimaciones de la Secretaría.

d las importaciones están valoradas f.o.b.

(Fuente: OMC 2003)



ASEAN, puede garantizar **tiempos de transporte relativamente favorables hacia los principales mercados de venta**: los embarques que parten de Hong Kong y Taiwán, por ejemplo, llegan a la costa oeste de los Estados Unidos en 12 o 18 días –mientras que a algunos de los Estados miembros de la ASEAN les lleva hasta 45 días.⁵⁶

Los trabajadores chinos figuran entre los más baratos del mundo (véase **Cuadro 6**).

Si bien los aproximadamente 15 millones de trabajadores (en el 2002) de la industria china de los textiles y el vestido –predominantemente mujeres jóvenes– pueden ganar más que sus colegas de Bangladesh, India, Indonesia y Vietnam, la productividad de China, sin embargo, es mayor y por lo tanto los salarios en términos de «costos por unidad» son menores. En el 2002, las costureras chinas ganaban, en promedio, 0,68 dólares la hora, mientras que en Bangladesh, India, Indonesia y Pakistán, el costo de la hora era menor a 0,50 dólares (en comparación: 1,50 dólares en Guatemala y Honduras y 2,45 dólares en México).

Un **excedente crónico** y creciente **de trabajadores** representa una debilidad estructural de cualquier intento por mejorar las condiciones de trabajo de las costureras chinas: aproximadamente 150 millones de emigrados de las zonas rurales se vuelcan a las ciudades, y a esa gente en busca de empleo hay que agregar otros 23 millones de personas que han quedado cesantes en el sector estatal.⁵⁷ El hacinamiento generalizado de costureras chinas en dormitorios atestados, las jornadas laborales excesivas y las escandalosas condiciones de trabajo y de salud en los últimos 10 a 20 años, han sido bien docu-

mentadas en numerosas publicaciones e investigaciones.⁵⁸ Al igual que ocurre en la mayoría de las aproximadamente 3.000 «Zonas Francas de Exportación» de todo el mundo, más del 70% de los trabajadores de las «zonas económicas especiales» chinas son mujeres jóvenes. El acoso sexual y la discriminación durante el embarazo son prácticas generalizadas de discriminación de género.

Comparados con sus competidores internacionales, los exportadores chinos también se benefician del hecho de que la moneda china, el yuan, por tener un tipo de cambio fijo con respecto al dólar estadounidense desde 1994 (8,2 yuan = 1 dólar estadounidense), ha sido subvaluada en aproximadamente el 40% y, por consiguiente, ha abaratado mucho las exportaciones. Si bien China tiene un excedente comercial enorme, ha atraído más inversionistas extranjeros que todos los demás países en desarrollo juntos y tiene enormes reservas de divisas, no hay señales de una revaluación de su moneda. Aun cuando la presión aumentó cuando adhirió a la OMC a comienzos del 2001, por el momento China mantiene el tipo cambiario.

China y las cuotas

Desde el comienzo del Acuerdo Multifibras de la OMC (AMF), en 1974, y durante cierto período, se realizaron acuerdos bilaterales entre los gobiernos de dos países sobre restricciones cuantitativas (cuotas) al comercio de los productos de los textiles y el vestido. Si bien en el pasado el Ministerio chino de Comercio Exterior y Cooperación Económica concedió cuotas solamente a determinadas empresas con derechos de exportación ofi-

«Las condiciones de trabajo»

«Una semana de trabajo de 7 días durante la temporada alta se está convirtiendo cada vez más en la norma, especialmente en China, aun cuando las leyes laborales estipulan que uno de cada siete días debe ser de descanso. En dos fábricas chinas que producen para Umbro, los trabajadores dijeron que con frecuencia, en la temporada alta, se les hacía trabajar siete días a la semana. En una fábrica trabajaron un total de 120 horas extras durante el mes de octubre del 2003, el triple de lo que establece la legislación laboral china. ‘Tenemos horas extras interminables en la temporada alta, y trabajamos sentados sin parar de trece a catorce horas por día. Las costureras trabajamos así todos los días. Cosemos y cosemos sin parar hasta que nos duelen y se nos acalambran los brazos’, dijo una de las trabajadoras.»

(Campaña Ropa Limpia / Oxfam / Global Unions 2004)

«En la provincia Guangdong de China, una de las zonas industriales de más rápido crecimiento del mundo, todos los meses las mujeres jóvenes trabajan 150 horas extras en las fábricas de prendas de vestir. Pero el 60% no tiene un contrato escrito y el 90% no tiene acceso a la seguridad social.»

(Oxfam 2004)

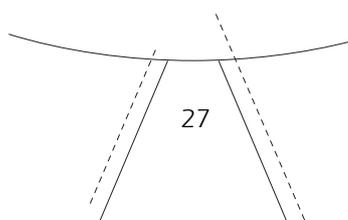
Cuadro 6.**Textiles e indumentaria: pago¹ por hora en países seleccionados, 2002**

(en dólares estadounidenses)

Región o País	Industria Textil	Industria del Vestido
Asia oriental:		
China	0.41 ² 0.69 ³	0.68 0.88 ⁴
Hong Kong	6.15	(⁵)
Corea	5.73	(⁵)
Taiwán	7.15	(⁵)
Asia del Sur:		
Bangladesh	0.25	0.39
India	0.57	0.38
Pakistán	0.34	0.41
Sri Lanka	0.40	0.48
Países de la ASEAN:		
Indonesia	0.50	0.27
Malasia	1.16	1.41
Filipinas	(⁵)	0.76
Tailandia	1.24	0.91
México	2.30	2.45
Países de la CBERA:		
Costa Rica	(⁵)	2.70
República Dominicana	(⁵)	1.65
El Salvador	(⁵)	1.58
Guatemala	(⁵)	1.49
Haití	(⁵)	0.49
Honduras	(⁵)	1.48
Nicaragua	(⁵)	0.92
África subsahariana:		
Kenia	0.62	0.38
Madagascar	(⁵)	0.33
Mauricio	1.33	1.25
Sudáfrica	2.17	1.38
Países andinos:		
Colombia	1.82	0.98
Perú	1.63	(⁵)
Otros países:		
Egipto	1.01	0.77
Israel	8.17	(⁵)
Jordania	(⁵)	0.81
Turquía	2.13	(⁵)

1 Incluye salarios y beneficios marginales; **2** Representa pago por hora en China, excepto las zonas costeras; **3** Representa el pago por hora en la zona costera de China; **4** Refleja la compensación laboral para empresas que en China producen indumentaria de calidad entre moderada y buena; **5** No disponible.

(Fuente: ITC 2004)



ciales, actualmente dicho ministerio y la Cámara para la Exportación e Importación de Textiles y Prendas de Vestir, de China, son responsables de conceder cuotas a una gama más amplia de empresas.

En el 2001, el 22% de todas las exportaciones chinas de textiles y prendas de vestir estuvieron sujetas a restricciones de cuotas.⁵⁹ Con relación a las exportaciones de productos textiles, esos mercados de los Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea basados en cuotas, representaban el 17% de todas las exportaciones textiles, mientras que la participación correspondiente de exportaciones de prendas de vestir era de 25%.

Desde la adopción del AMF, el precio de venta final de los productos de la industria de los textiles y el vestido ha sido determinado, en gran medida, por el **precio de la cuota**, que efectivamente los productores tienen que pagar para recibir las tan ansiadas cuotas. En China, los precios de las cuotas se pagan a la Cámara para la Exportación e Importación de Productos Textiles y Prendas de Vestir y al Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica. En China no es posible acceder a los precios de las cuotas oficiales.⁶⁰ Sin embargo, los precios de las cuotas en el mercado negro secundario se comercializan en Internet. Junto con los aranceles promedio por categoría de productos, los precios de las cuotas constituyen «Equivalentes a Impuestos por Exportación», que a veces representan más del 60% del precio FOB (Free on Board, significa Franco a bordo, o sea, libre de impuestos en el puerto de partida).

El **Cuadro 7** muestra que en el 2002, tres de los cuatro grupos de cuotas de las exportaciones chinas de textiles y prendas de vestir con destino a los Estados Unidos, fueron utilizadas como mínimo en un 90%. En el 2002 hubo 42 regulaciones de cuotas para las exportaciones chinas a la Unión Europea, de las cuales 25 fueron utilizadas como mínimo en un 90 ciento. Después del aumento de las regulaciones de las cuotas a principio del 2005, deberá, por tanto, asumirse que el nivel de las exportaciones chinas a los Estados Unidos aumentará en términos porcentuales, y también habrá un marcado aumento a la Unión Europea –a precios mucho menores, ya que la eliminación de los precios de las cuotas probablemente **bajará los precios de venta al consumidor**.

Una indicación del probable aumento de los niveles de exportación chinos después de comienzos del 2005 la dan, por ejemplo, las estadísticas relativas al comercio sino-estadounidense en textiles y prendas de vestir desde comienzos del 2002, cuando se efectivizó la tercera etapa del ATV y se liberalizó el 18% de nuevas categorías de productos. Desde entonces, la participación de

China en el mercado, en términos de cantidad, aumentó de un 4% a un 13,3%, y en términos de valor, del 8,5% al 16,4%.⁶¹ Como la cuarta etapa del ATV –liberalización del 49% de las cuotas restantes a partir del 1° de enero del 2005– es la mayor desde 1995, debe asumirse que la expansión de las exportaciones de China será en realidad mucho mayor que lo previamente imaginado.

Política comercial

En un escenario de aumento de las exportaciones chinas a los Estados Unidos en el 2003 (por ejemplo, entre enero y setiembre del 2003, comparado con el mismo período del año anterior, aumentaron en un 148%, a US\$ 787 millones), el gobierno de los Estados Unidos recurrió al uso de un instrumento contenido en los reglamentos de la OMC, destinado a garantizar la protección de los mercados de países industrializados con posterioridad al año 2005. Cuando China se integró a la OMC a fines del 2001, entraron en vigor las disposiciones de salvaguardia, impuestas por los Estados Unidos, la Unión Europea y otros Estados miembros de la OMC. Dichas disposiciones permiten **restricciones cuantitativas en las importaciones** de determinados bienes, toda vez que el aumento de las importaciones provoca alteraciones en el mercado. Es así que, a comienzos del 2004, el gobierno de los Estados Unidos decidió que el nivel de importaciones de chaquetas, prendas de punto y sostenes no podía ser superior al 7,5% por encima del nivel del año anterior.

Al adoptar esta medida, el gobierno de los Estados Unidos actúa en contra de los intereses de grandes **compañías comerciales estadounidenses**, que esperan tener mayores cifras de venta a partir de importaciones baratas de China. Sin embargo, con esa medida actúa en beneficio de los intereses de los fabricantes de prendas de vestir estadounidenses, quienes han responsabilizado al aumento de las importaciones de China por la pérdida de alrededor de 316.000 puestos de trabajo en los últimos años⁶² –una conclusión controvertida y, probablemente, nada razonable, como lo confirma un estudio de la OIT sobre las causas de la pérdida de puestos de trabajo en los sectores de los textiles y el vestido en los países industrializados.⁶³ Según el estudio, la renovación tecnológica, la competencia entre países industrializados y la disminución del consumo en los principales mercados de ventas han sido los primordiales factores responsables de la drástica pérdida de puestos de trabajo en las industrias de los textiles y del vestido del Norte, desde la década de 1970.

Además de las medidas restrictivas del gobierno de los Estados Unidos, en marzo del 2004, la Federación Esta-

Cuadro 7.
Textiles e indumentaria:
Tasas de utilización de China de los niveles de cuota ajustados de los EE.UU.,
productos seleccionados, 2000–2002

	Tasa de utilización			Precios de las cuotas	
	2000	2001	2002	Valor ²	IEE ³
	en%			Dólares estado-unidenses	Porcentaje ad valorem
Indumentaria de algodón					
Otros abrigos para hombres y niños	83.0	68.0	87.9	36.00	27.9
Abrigos para mujeres y niñas.	94.8	94.9	92.5	41.00	27.1
Camisas y Blusas de punto	89.0	89.8	92.6	15.50	27.4
<i>Tops</i> de punto, inclusive musculosas	98.4	95.5	92.7	33.00	(⁴)
Camisas para hombres y niños, excepto las de punto	84.4	78.1	97.3	29.00	64.0
Camisas para mujeres y niñas, excepto las de punto	74.2	85.6	92.0	31.00	44.8
Faldas	82.5	90.1	94.8	39.00	60.4
Pantalones y pantalones cortos	75.7	88.0	97.6	41.50	64.0
Ropa de cama y pijamas	66.6	98.0	85.7	24.00	44.0
Ropa interior	70.5	100.0	86.1	7.00	29.7
Overoles (mono) y guardapolvos o túnicas	65.1	65.0	89.7	2.80	(⁴)
Indumentaria de lana					
Abrigos para hombres y niños	67.1	96.5	96.1	80.00	23.0
Suéteres	95.2	100.0	95.0	78.00	25.6
Indumentaria de fibras sintéticas					
Abrigos para mujeres y niñas	90.0	97.9	86.8	45.00	24.0
Vestidos	69.2	79.9	87.6	37.5	13.8
Camisas de punto	66.4	97.6	90.2	23.00	41.6
Camisas para hombres y niños, excepto de punto	82.9	90.5	87.2	15.00	43.3
Camisas para mujeres y niñas, excepto de punto	87.1	95.0	86.3	15.50	23.8
Faldas	78.7	78.9	93.8	36.00	55.9
Pantalones y pantalones cortos para mujeres y niñas	86.8	82.0	92.0	24.50	34.1
Ropa de cama y pijamas	97.6	91.8	87.4	16.00	26.2
Sombreros	94.0	84.1	92.1	4.50	(⁴)

Notas:

- 1 Los precios cuota son del mercado negro. No están disponibles los precios cuota oficiales de la Cámara de Comercio de Textiles china.
- 2 Los precios son por docena, excepto la categoría 659–H, que es por kilo
- 3 Los Impuestos Equivalentes sobre la Exportación se calculan usando los valores unitarios promedio de aduana por categoría y el precio cuota por categoría.
- 4 No disponible.

(Fuente: Compilado de estadísticas oficiales del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Oficina de Textiles e Indumentaria, excepto en la referencia de ITC 2004)

dounidense del Trabajo y el Congreso de Organizaciones Industriales (AFL-CIO, por su sigla en inglés) reclamó al gobierno que impusiera sanciones comerciales contra China, en la medida que había pruebas de que en ese país se cometían graves violaciones de las leyes laborales y como resultado China estaba obteniendo ventajas comerciales. En mayo del 2004, el gobierno de los Estados Unidos rechazó el reclamo.

De hecho, lo que se refiere a predecir lo que ocurrirá con China después de la finalización del ATV, habría que preguntar si el auge pronosticado beneficiará de alguna manera a los 15 millones de **trabajadores** de la industria china de los textiles y del vestido. Lamentablemente, la evolución de las relaciones de trabajo dentro de las «zonas económicas especiales» y las fábricas durante la expansión de las exportaciones chinas en los últimos años, no da una respuesta positiva a esta pregunta. Como en otras regiones del mundo, la tan reiterada afirmación de que «el crecimiento económico promueve automáticamente una prosperidad social amplia» ha demostrado ser una promesa vacía. Un representante de la Federación de Sindicatos Chinos (ACFTU, por su sigla en inglés), explicó en una conferencia realizada en Singapur en setiembre del 2002: «Con la adhesión de China a la OMC, ha habido un enorme aumento de la presión del mercado para mejorar la competitividad y reducir los costos. Es por eso que muchas compañías tienen que despedir trabajadores y reducir salarios o beneficios sociales». ⁶⁴

Aranceles vs. cuotas

Numerosos países en desarrollo están exentos de aranceles o tienen acceso preferencial a los mercados de los países industrializados. Sin embargo, **las reducciones arancelarias son mucho menos importantes que las cuotas**: mientras que los aranceles mundiales sobre las prendas de vestir promedian un 17%, las cuotas a menudo cuestan más del doble de esto. Con la supresión de la regulación de las cuotas, algunos países en desarrollo que, como por ejemplo Mauricio, tienen acceso libre de aranceles al mercado de los Estados Unidos, no podrán vender sus productos allí con precios tan baratos como los de China. Los acuerdos sobre las reducciones arancelarias deben, por lo tanto, ser mejorados sustancialmente y la competitividad de las industrias deben ser desarrolladas de manera que países como Mauricio puedan sobrevivir en el mercado mundial liberalizado. Probablemente, las importaciones libres de aranceles de los textiles mexicanos a los Estados Unidos en el marco del TLCAN –a pesar de la proximidad geográfica y los menores tiempos de entrega– sufrirán la presión de las importaciones provenientes de los países asiáticos, a precios más bajos y

libres de cuotas. En el 2001 y el 2002, 325 de las 1.122 fábricas de prendas de vestir de México ya cerraron con una pérdida de 220.000 puestos de trabajo, en la medida que China se convirtió en el principal proveedor de los Estados Unidos, y muchos inversionistas extranjeros transfirieron su producción a China. ⁶⁵ Los países miembros de AGOA (Ley de Crecimiento y Oportunidad Africana, por su sigla en inglés) disfrutaban de un arancel especial del 11% para las importaciones de textiles y prendas de vestir con destino a los Estados Unidos, mientras que la correspondiente tasa arancelaria para los Estados del Caribe miembros del Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos (CBTPA, por su sigla en inglés) es de 6%. Todos ellos, así como los socios contractuales de los acuerdos comerciales preferenciales de la Unión Europea con los países africanos y de Europa del Este, con Sri Lanka, Pakistán y Bangladesh, enfrentan la amenaza de sufrir pérdidas enormes que apenas si serán compensadas por las reparaciones recomendadas dentro de la OMC. En este caso, también, hay amenazas de cierre de fábricas y pérdida de trabajos por la supresión de las cuotas.

Voces / Reclamos de China ante la finalización del ATV

El gobierno chino, como resultado de la integración de China a la OMC, puede haber aceptado varias restricciones a las importaciones chinas de textiles y prendas de vestir. No obstante, con las etapas de liberalización del ATV, defendió la mayor expansión posible de las exportaciones chinas –sin intervenciones apreciables para el cumplimiento de las leyes laborales y las normas sociales de los trabajadores. Cuando el gobierno de los Estados Unidos invocó las disposiciones de salvaguardia contenidas en el protocolo de ingreso de China a la OMC a fines del 2003, para restringir las importaciones baratas de China, el gobierno chino protestó contra esas restricciones comerciales de los Estados Unidos, aunque sin éxito.

La industria china de los textiles y del vestido avanzó aún más en este conflicto con los Estados Unidos y reclamó medidas de represalia contra los obstáculos comerciales de los Estados Unidos. Al igual que el gobierno chino, cuenta con lograr la máxima expansión posible de su producción –no solamente para la exportación sino también y cada vez más, para el mercado interno chino.

El sindicato estatal chino –la Federación de Sindicatos Chinos– considera que si bien el ingreso de China a la OMC en el 2001 y la subsiguiente eliminación del ATV traerán ventajas a largo plazo para los trabajadores de China, provocará también cambios en el corto plazo para

Datos socio-económicos de China

Ingreso anual per cápita: de acuerdo a la clasificación del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, China.

Está ubicada entre los países con ingresos medios (ingreso anual per capita entre US\$ 746 y US\$ 9.205).

Población en el 2001: 1.3 millones

PIB, crecimiento per cápita: 2000–2001: 6.5%

Tasa promedio de crecimiento del PIB 1990–2001: 10%

Esperanza de vida al nacer, 2000: 70 años

Tasa de analfabetismo en adultos en el 2000: 16%

Proporción de la población que entre 1990 y 2001 vivió con 1 dólar estadounidense diario: 16.1%

Proporción de la población que entre 1990 y 2001 vivió con 2 dólares estadounidenses diarios: 47.3%

Situación de las normas fundamentales del trabajo de la OIT:

Convenio 87 (sobre libertad sindical y la protección del derecho de sindicación). No ratificado.

Convenio 98 (sobre derecho de sindicación y de negociación colectiva). No ratificado.

Convenios 29 y 105 (sobre trabajo forzoso y sobre abolición del trabajo forzoso). No ratificados.

Convenio 100 (sobre igualdad de remuneración). Ratificado.

Convenio 111 (sobre la discriminación –empleo y ocupación). No ratificado.

Convenio 138 y 182 (sobre la edad mínima y sobre las peores formas de trabajo infantil). Ratificados.

(Fuente: Banco Mundial 2003, PNUD 2003)

peor (ver más adelante). Los sindicatos chinos –según un representante de ACFTU– deben hacerse más democráticos y estar más familiarizados con la situación de los sindicatos de otros países.⁶⁶

3.2 Indonesia: Perspectivas sombrías después del 2005

Con la supresión de las cuotas en el mercado mundial de los textiles y las prendas de vestir para fines del 2004, numerosos expertos predicen un futuro sombrío para Indonesia. En los últimos años, una serie de desventajas competitivas ya han provocado un éxodo considerable de inversionistas extranjeros, que se ha traducido en la clausura de cientos de fábricas y la pérdida de miles de puestos de trabajo.⁶⁷ La Federación Internacional de Trabajadores del Textil, Vestuario y Cuero teme que se pierdan alrededor de un millón de puestos de trabajo en la industria indonesia de los textiles y de las prendas de vestir después del 2005.⁶⁸ De no adoptarse una amplia gama de medidas en los próximos meses, Indonesia corre el riesgo de convertirse en uno de los grandes perju-

dicados cuando culmine el Acuerdo sobre los Textiles y del Vestido.

La industria de textiles y vestidos indonesia y el comercio mundial

La participación de Indonesia en las exportaciones mundiales de prendas de vestir en 2002 ascendió a 2% (1980: 0,2%, 1990: 1,5%, 2000: 2,4%), o el equivalente a 3.950 millones de dólares estadounidenses.⁶⁹ Su cuota de importaciones y exportaciones de textiles en 2002 fue de 1,9%, que representa una caída del 19% con respecto al año 2000.

La industria indonesia de los textiles y de las prendas de vestir constituye alrededor del 15% del total de las exportaciones y por consiguiente es el sector que ocupa el segundo lugar en cuanto al ingreso de divisas (después de la industria petrolera). Después que las exportaciones de textiles y de prendas de vestir aumentaron en más del 50%, a 8.300 millones de dólares, entre 1997 y 2000, su valor retrocedió aproximadamente un 15%, a 7.000 millones de dólares en el año 2003.⁷⁰ El principal

importador de las exportaciones de textiles y prendas de vestir de Indonesia en el 2001 fue Estados Unidos (28%), seguido de la Unión Europea (24%), por lo que el predominio de los Estados Unidos ha aumentado en los últimos años⁷¹.

Datos sobre la industria de textiles y vestidos indonesia

En años recientes, la competitividad internacional de la industria de textiles e indumentaria indonesia ha disminuido debido a una serie de factores. Esos factores, tanto internos como externos, son los siguientes:

Aparte de **importar casi el 100% de algodón para la producción textil, Indonesia dispone de un sistema de producción integrada verticalmente**, con bajas importaciones de productos semiterminados y elevadas exportaciones de prendas de vestir e indumentaria deportiva. A pesar de que su dependencia de las importaciones es relativamente baja, la economía indonesia se vio considerablemente perjudicada cuando el valor de la moneda nacional, la rupia, cayó en un 75% como resultado de la crisis financiera asiática en 1997/98, aumentando el precio de todas las importaciones. Otra dificultad reciente para los importadores de algodón ha sido la imposición de impuestos al valor agregado, que deben ser pagados retroactivamente desde 1983 hasta la fecha.

Debido a la actual debilidad del dólar estadounidense, los fabricantes indonesios de productos orientados a la exportación están en desventaja, en especial comparados con los exportadores de China, donde se reconoce que la moneda –vinculada al dólar desde 1994– está subvaluada en aproximadamente un 40%.⁷²

Si bien en años recientes la industria textil de Indonesia ha estado produciendo alrededor del 50% de los productos semiterminados que requiere, es decir poliéster y otras fibras sintéticas, la tecnología obsoleta ha colocado a este sector industrial en una situación de creciente presión (la edad promedio de las plantas de hilado, tejido y teñido oscila entre los 10 y los 20 años).⁷³ La cantidad de inversionistas extranjeros en la industria de los textiles y las prendas de vestir ha disminuido en aproximadamente un 30% desde 1997.

La presión sobre la industria aumenta además como consecuencia del incremento de los salarios –aún cuando éstos son extremadamente bajos– y los crecientes costos de la energía (102% la electricidad, 52% la gasolina, 159% el diesel, 27% el agua y 32% el transporte) en el período 2001–2002. Estos aumentos son una consecuen-

cia de la supresión de los subsidios estatales en el sector energético –una de las medidas que el gobierno indonesio se creyó obligado a tomar durante las negociaciones con el FMI para la reprogramación de la deuda, con posterioridad a la crisis financiera de 1997/98. Actualmente, Indonesia está considerado como un país políticamente inestable (por ejemplo, el ataque terrorista en Bali en octubre del 2002), donde el cambio de las leyes laborales y el aumento de la actividad sindical desde la caída de la dictadura de Suharto en 1998, son vistos como procesos que supuestamente favorecen factores competitivos negativos. Además, desde la descentralización de la administración en el 2001, hubo que pagar impuestos y gravámenes locales. A menudo se considera que **el pago** que deben hacer los empresarios a los favores que les hacen los funcionarios del gobierno indonesio no son más que otra **forma de corrupción**.⁷⁴ Anteriormente, esos costos «invisibles» se estimaba que ascendían al 10,30% de los costos totales de producción.⁷⁵

Las aproximadamente 8.000 fábricas de la industria indonesia de textiles y prendas de vestir están ubicadas en zonas metropolitanas de Yakarta y Java Occidental. En los últimos años, varios cientos de fábricas han cerrado o se han reducido, lo que ha supuesto la **eliminación de miles de puestos de trabajo en fábricas de prendas de vestir** –según estadísticas del gobierno, 25.000 solamente entre 2001 y 2002. En total, el sector emplea actualmente aproximadamente 1,2 millones de indonesios, predominantemente mujeres, y 3,5 millones más en sectores relacionados tales como transporte, suministro de alimentos, etc.⁷⁶ Esto significa que el 25% de todas las personas que trabajan en industrias indonesias de manufactura están empleadas en este sector. A pesar de un marcado aumento del salario mínimo legal en los últimos años –2000: 17,49% y 2001: 34,39%, variando según la zona⁷⁷– y de las crecientes reclamaciones sindicales por esos salarios, los **salarios indonesios** en las industrias de los textiles y las prendas de vestir **todavía están entre los más bajos del mundo**.⁷⁸ El pago promedio de la hora para los trabajadores textiles indonesios en el 2002 era de 0,50 dólares, comparado con 1,24 dólares en Tailandia y 2,30 dólares en México –mientras que el pago promedio de la hora en la industria indonesia de prendas de vestir era de 0,27 dólares, en Tailandia de 0,91 dólares y en México de 2,45 dólares.

En años recientes, como parte del marco más amplio de las campañas internacionales de consumidores, tales como la Campaña Ropa Limpia, ha habido abundante investigación de las **condiciones de trabajo de la industria indonesia de prendas de vestir y deportivas**. Hasta

Cuadro 8.
Indonesia: Exportaciones de textiles y prendas de vestir a mercados seleccionados, 1997–2001

Sector y Mercado	1997	1998	1999	2000	2001
(en millones de dólares estadounidenses)					
Textiles:					
Mercados con cuota:					
Estados Unidos	151	164	165	240	231
Unión Europea	478	545	553	565	576
Canadá	29	26	41	46	35
<i>Subtotal</i>	<i>658</i>	<i>734</i>	<i>760</i>	<i>852</i>	<i>842</i>
Demás mercados:					
Japón	243	188	304	311	291
Emiratos Árabes Unidos	127	119	209	226	201
Corea	61	96	204	190	181
Otros:	1.171	1.211	1.539	1.926	1.684
<i>Subtotal</i>	<i>1.602</i>	<i>1.615</i>	<i>2.257</i>	<i>2.654</i>	<i>2.357</i>
Total	2.260	2.349	3.017	3.505	3.199
Indumentaria:					
Mercados cuotificados:					
Estados Unidos	1.109	1.232	1.555	2.069	1.991
Unión Europea	848	801	1.211	1.489	1.334
Canadá	41	39	76	88	106
<i>Subtotal</i>	<i>1.998</i>	<i>2.072</i>	<i>2.842</i>	<i>3.646</i>	<i>3.431</i>
Demás países:	960	611	1.077	1.165	1.173
Total	2.958	2.683	3.920	4.811	4.604
Textiles e Indumentaria:					
Mercados cuotificados:					
Estados Unidos	1.260	1.396	1.721	2.310	2.222
Unión Europea	1.326	1.346	1.764	2.054	1.910
Canadá	69	64	117	134	141
<i>Subtotal</i>	<i>2.656</i>	<i>2.806</i>	<i>3.602</i>	<i>4.498</i>	<i>4.273</i>
Demás países:	2.562	2.226	3.334	3.819	3.530
Total	5.218	5.032	6.936	8.316	7.803
<i>(Porcentaje)</i>					
Porcentaje de exportaciones a mercados con cuotas:					
Textiles	29	31	25	24	26
Indumentaria	68	77	73	76	75
Porcentaje	51	56	52	54	55

(Fuente: ITC–Centro de Comercio Internacional 2004)

ahora, los resultados de esta investigación han revelado violaciones flagrantes de las normas fundamentales del trabajo de la Organización Internacional del Trabajo

(OIT) y de la legislación laboral indonesia. Lo más notorio es la represión de los sindicatos, el pago de salarios por debajo del nivel de subsistencia, la cantidad excesi-

va de trabajo fuera del tiempo reglamentario, la discriminación sexual y la violación de las normas de salud. Los aumentos de salarios, incluso las primas voluntarias, con frecuencia no lograron equipararse al aumento del costo de vida. La presión laboral como consecuencia de los plazos de entrega cada vez menores y los pedidos cada vez más fluctuantes así como los salarios en niveles por debajo del mínimo necesario para la supervivencia, implican que la **población trabajadora predominantemente femenina** no puede, por ejemplo, tomarse la licencia por menstruación concedida por ley, o se ven obligadas a enviar a sus hijos a casa de sus padres, en el campo.

Indonesia bajo la protección de las cuotas

En años recientes, la participación de las exportaciones indonesias de productos textiles y prendas de vestir en los mercados con cuotas de los Estados Unidos, la Unión Europea y Canadá ha aumentado levemente. Si bien en 1997 fue de un 51% (29% en textiles y 68% en prendas de vestir), en el 2001 ascendió a un total de 55% (26% para los textiles y 75% para prendas de vestir).⁷⁹ Parecería como si a Indonesia le fuera mejor en mercados con cuo-

tas que sin cuotas. Por ejemplo, entre 1995 y el 2000, su participación en los mercados de los Estados Unidos y de la Unión Europea, basados predominantemente en cuotas, aumentó del 2,06% al 2,27%, mientras que en los mercados de Japón, Australia, Nueva Zelanda e Israel, predominantemente sin cuotas, bajó del 2,81% al 2,39%.⁸⁰

Esta **expansión dentro del marco del ATV** también se refleja en las cifras de crecimiento de las cuotas existentes entre 2002 y 2004: con aumentos del 11% en cuotas anuales, Indonesia encabeza la clasificación internacional.

Para hacer un análisis de los probables impactos que tendría la expiración del ATV en Indonesia, es importante conocer las tasas de cumplimiento de cuota con respecto a sus exportaciones a los principales mercados. En el 2001, el 48% de las importaciones de los Estados Unidos de textiles y de prendas de vestir provenientes de Indonesia estuvo sometida a cuotas, de las cuales por lo menos un 90%, fueron cumplidas. Desde principios del 2005, esta elevada proporción estará expuesta a la competencia internacional, que en muchos aspectos puede beneficiarse de las ventajas de su ubicación (por ejemplo China) en comparación con Indonesia.

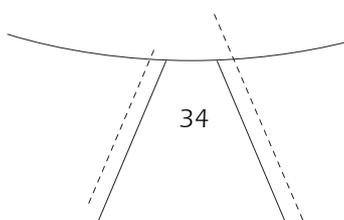
Cuadro 9.						
Desempeño de Indonesia y China en el mercado de textiles e indumentaria de Estados Unidos^a						
Sector	China			Indonesia		
	% de variación	Participación en el mercado (%)^c		% de variación	Participación en el mercado (%)^c	
		(2001/2002 En.-Jul.)^b	En.-Jul. 2001		En.-Jul. 2002	(2001/2002 En.-Jul.)^b
Artículos, excepto indumentaria						
Volumen	445.0	5.9	24.3	2.7	6.8	5.3
Valor	120.5	16.0	33.9	- 24.0	7.0	5.1
Telas						
Volumen	952.3	0.2	1.4	9.8	2.2	1.8
Valor	2.71	0.7	2.2	- 4.4	1.6	1.3
Indumentaria						
Volumen	161.8	5.2	13.5	1.9	4.0	4.0
Valor	73.1	7.6	13.9	- 1.1	4.3	4.5
Total (22 rubros)						
Volumen	303.5	4.0	13,3	3.5	4.3	3.8
Valor	89.4	8.5	16.4	- 7.1	4.5	4.3

a Para 22 categorías de cuotas al menos parcialmente integradas en el 2002, tal como se plantea en el texto.

b Año más año.

c Año a año.

(Fuente: James 2003)



Las exportaciones de Indonesia que no están sometidas a régimen de cuotas ya han sido sometidas a presión por las etapas de liberalización cumplidas hasta ahora en el marco del ATV, especialmente desde que China se integró a la OMC en diciembre del 2001. Como China produce bienes más baratos que Indonesia y brinda una gama de calidad de productos más amplia, es muy probable que China pronto capture la cuota de mercado de otros proveedores tales como Indonesia. Por ejemplo, la participación de China en el mercado predominantemente sin cuotas de Japón aumentó del 61% en 1996 a casi el 80% en el 2001. Como las exportaciones basadas en cuotas de Indonesia a la Unión Europea han sido menos utilizadas que las mismas a los Estados Unidos, la competencia de China a partir del 2005 será mayor en los Estados Unidos que en la Unión Europea. En promedio, las importaciones de los Estados Unidos provenientes de China aumentaron del 8,5 al 16,4% entre 2002 y 2003, mientras que la cuota de las importaciones indonesias para el mismo período cayeron del 4,5% al 4,3%.

Las condiciones de trabajo en los proveedores indonesios de Nike y Adidas

«Los trabajadores viven en una pobreza extrema. Ganan salarios de tiempo completo de aproximadamente 56 dólares estadounidenses por mes e informan que los recientes aumentos del salario mínimo legal no se equiparan con el drástico aumento del costo de los alimentos. Dependen de ingresos suplementarios que obtienen trabajando numerosas horas fuera del tiempo reglamentario. (...) Aproximadamente la mitad de esos trabajadores con hijos se ven obligados, por las condiciones de pobreza en las que viven, a enviarlos a vivir con sus parientes en aldeas lejanas. Muchos apenas si tienen los recursos para ver a sus hijos tres o cuatro veces al año y la separación les resulta muy dolorosa. Los que viven con sus hijos, generalmente se endeudan para cubrir las necesidades básicas de la familia».

(Fuente: Connor 2002)

Las condiciones de trabajo de la fábrica indonesia de prendas de vestir Kolon Langgeng (ex proveedor de Otto)

Las mujeres trabajadoras sufren acoso sexual y después de la licencia por maternidad les pagan menos que antes. Perciben un salario que está por debajo del salario mínimo legal. En lugar del máximo de 12 horas autorizado como trabajo fuera del horario reglamentario, tienen que trabajar hasta 32 horas extras por semana. Los supervisores o supervisoras suelen presionarlas física y mentalmente: las atiborran de trabajo, les tiran de las orejas y les golpean las nalgas.

(Fuente: Wick 2000)

preferenciales, y hoy en día probablemente sea cercano al 50%.⁸¹

Indonesia no tiene acuerdos bilaterales con los Estados Unidos o la Unión Europea para un comercio preferencial en los textiles y el vestido, y hasta ahora tampoco ha pertenecido a una zona regional de comercio más extensa (tal como el TLCAN) con alguno de los principales mercados de ventas. Parecería que en el futuro, los esfuerzos de los fabricantes indonesios para exportar también bienes de mayor calidad, sin el sistema de cuotas del ATV, se enfrentará al trato preferencial de los competidores mundiales, tales como los fabricantes del TLCAN, AGOA, países del Caribe y de los Andes, que proveen al mercado estadounidense. Mientras que en el marco de esos acuerdos los aranceles a las importaciones que oscilan entre el 0,5 % (TLCAN) y el 15,5% (países de los Andes) son pagados por las importaciones de prendas de vestir a los Estados Unidos, Indonesia está sujeta a un arancel de importaciones de 18,2%.⁸²

Tanto los Estados Unidos como la Unión Europea, como parte de su «Sistema Generalizado de Preferencias» (SGP), han acordado una serie de acuerdos preferenciales con determinadas naciones, que anticipan una caída de los aranceles. Los acuerdos preferenciales realizados por los Estados Unidos y la Unión Europea con Pakistán, por ejemplo, se hicieron después que Pakistán prometió introducir medidas antiterroristas. Como Pakistán e Indonesia fueron competidores en 34 de un total de 45 bienes principales de importación basados en cuotas en los Estados Unidos en el 2001, la supresión de la cuota a partir del 2005 aumentará rápidamente la participación de Pakistán en el mercado, ya que Indonesia, a diferencia de Pakistán, no tiene acceso preferencial al mercado de los Estados Unidos.

Política comercial

Los acuerdos preferenciales rigen una proporción cada vez mayor del comercio mundial, especialmente en la industria de los textiles y las prendas de vestir. Según estimaciones de la OMC, desde 1993 a 1997, el 42% del comercio mundial se realizó a través de acuerdos

El **Área de Libre Comercio de la ASEAN**, fundada en 1992, de la cual Indonesia es miembro, intentó originalmente eliminar los aranceles en por lo menos el 60% de todos los productos. Sin embargo, falta mucho para ese objetivo. Se aplica a solamente el 3,7% de todos los productos en las Filipinas y al 4,2% en Tailandia. A pesar de las negociaciones actuales para instalar un área de libre comercio de los países de la ASEAN con China, que apunta a la exención de aranceles en 2010 para Indonesia, entre otros, así como a planes para acuerdos de libre comercio con la ASEAN y los Estados Unidos, la Unión Europea, India, Corea, Japón, etc., parece que falta mucho para llegar a finalizar esas discusiones. Por consiguiente, éstas no llegarán a compensar los impactos negativos que traerá la finalización del ATV en Indonesia a partir del 2004.

Voces / Reclamos de Indonesia ante la finalización del ATV

Durante varios meses, el **gobierno de Indonesia** ha estado publicitando estrategias para hacer frente a la finali-

zación del ATV.⁸³ Algunas de ellas son: a) desarrollar la industria textil y de prendas de vestir hacia la producción de bienes con mayor valor agregado que cumplan con las normas exigentes de la moda; b) reclutar inversionistas extranjeros; c) abrir mercados nuevos; d) mejorar el uso de los productos semiterminados indonesios, especialmente en la producción de fibras sintéticas; e) mejorar la política laboral; f) simplificar la legislación del sector empresarial; g) establecer la estabilidad y seguridad nacionales. El gobierno está alentando a las compañías de la industria textil y de prendas de vestir a que hagan monitorear su producción tomando como modelo las normas éticas pertinentes (SA 8000, WRAP, etc.). Una dificultad para esto, no obstante, es que se espera que la industria indonesia pague su propia reestructura, ya que el gobierno no tiene planes de brindar ayuda estructural.

Esas estrategias para aumentar la competitividad son, en conjunto, congruentes con las de la **industria indonesia de los textiles y del vestido**. Pero la industria espera apoyo de parte del gobierno; por lo tanto, propone, por ejemplo, una reducción de las tasas base de inte-

Datos socio-económicos de Indonesia

Ingreso anual per cápita: de acuerdo a la clasificación del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Indonesia

Está ubicada entre los países con menores ingresos (ingreso anual per cápita de US\$ 745 o menos)

Población en el 2001: 213.6 millones

PIB, crecimiento per cápita 2000–2001: 1.8%

Tasa promedio de crecimiento del PIB 1990–2001: 3.8%

Esperanza de vida al nacer, 2000: 66 años

Tasa de analfabetismo en adultos en el 2000: 13%

Proporción de la población que entre 1990 y el 2001 vivió con 1 dólar estadounidense diario: 7.2%

Proporción de la población que entre 1990 y el 2001 con 2 dólares estadounidenses diarios: 55.4%

Situación de las normas fundamentales del trabajo de la OIT:

Convenio 87 (sobre libertad sindical y la protección del derecho de sindicación). Ratificado.

Convenio 98 (sobre derecho de sindicación y de negociación colectiva). Ratificado.

Convenios 29 y 105 (sobre trabajo forzoso y sobre abolición del trabajo forzoso). Ratificados.

Convenios 100 y 111 (sobre igualdad de remuneración y sobre la discriminación –empleo y ocupación). Ratificados.

Convenio 138 y 182 (sobre la edad mínima y sobre las peores formas de trabajo infantil). Ratificados.

(Fuente: Banco Mundial 2003, PNUD 2003)

rés, la prestación de créditos estatales y la rebaja de aranceles (a las importaciones de algodón) e impuestos.

Hasta ahora, los **sindicatos y organizaciones no gubernamentales** de Indonesia, **asociados estrechamente con el sector manufacturero**, apenas han manifestado su posición sobre la finalización del ATV, con la excepción del sindicato SPNn (antes SPTSK), miembro de la Federación Internacional de Trabajadores del Textil, Vestuario y Cuero, que, entre otras medidas, reclama que continúe la regulación del comercio mundial de los textiles y del vestido, incluida una cuota para China, así como programas de desarrollo para las industrias de determinados países.

3.3 Camboya: ¿fin de los diez años de auge?

El régimen brutal del Khmer Rouge y la guerra civil de Camboya culminó en 1991 con la firma del Acuerdo de Paz de París. Después de las elecciones de 1993, el gobierno de Camboya, en cooperación con el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, inició un Programa de Ajuste Estructural, a través del cual la economía anteriormente planificada debía convertirse en una economía de mercado. Camboya todavía no es miembro de la OMC, pero, desde 1996, ha obtenido la condición de Nación Más Favorecida dentro de los miembros de la OMC (véase cuadro: Datos básicos de la OMC).

Un elemento clave de esta nueva política económica fue el desarrollo de una industria textil y de la vestimenta orientada a la exportación y una de sus atracciones fue la mano de obra extremadamente barata. Desde 1995, esta industria ha experimentado un auge de tal magnitud que hoy en día, con más de 200.000 empleados, se ha convertido en la mayor empleadora del sector privado. Sin embargo, la finalización del acuerdo textil mundial, el ATV, a comienzos del 2005, amenaza poner un fin abrupto a este auge ya que a Camboya, debido a diversas desventajas competitivas, le tocaron muy malas cartas en el mercado mundial liberalizado. El acuerdo especial sobre el comercio de textiles basado en criterios de cuotas, realizado entre Camboya y los Estados Unidos en 1999, tiene vigencia solamente hasta fines del 2004 y, a partir de entonces, no puede ofrecer más protección. Pero más allá de este mal pronóstico, ¿hay alguna oportunidad positiva para los trabajadores y el desarrollo del país? Un análisis más de cerca de la historia reciente de la industria y de sus principales características ayudará a responder esta pregunta.

La industria de textiles y vestidos de Camboya y el comercio mundial

En el 2001, Camboya exportó vestimenta por un valor total de 1.100 millones de dólares estadounidenses, que representa aproximadamente el 0,5% del total de exportaciones mundiales.⁸⁴ En 1996, la cifra equivalente fue de 20 millones de dólares. La vasta mayoría de las exportaciones camboyanas de prendas de vestir tiene como destino los Estados Unidos, donde constituye el 1,7% de todas las importaciones de ese país en el rubro vestimenta. En la Unión Europea, la segunda región más importante de destino de las exportaciones de vestimenta de Camboya, en el 2002 ascendieron al 0,5% del total de importaciones de dicho rubro.⁸⁵ Las exportaciones de textiles y prendas de vestir representaron en 1995 solamente el 8% del total de las exportaciones de Camboya, pero en el 2002 esta proporción había aumentado a 96,5%.⁸⁶ Así, Camboya, junto con Bangladesh y Macao es uno de los países con mayor dependencia económica de este sector industrial.

Datos de la industria de textiles y vestidos camboyanos

Junto a la demostrada debilidad estructural de la dependencia sustancial de la economía camboyanos de las exportaciones de textiles y prendas de vestir y de sus mercados de destino en los Estados Unidos, existe una gama de factores adicionales que colocan al país en una grave desventaja en términos de competencia internacional.

Camboya debe **importar casi todos los productos semiterminados que requiere para la producción de prendas de vestir**. Los costos de energía y transporte, comparados con otros países, son altos: mientras que en Vietnam la carga de un contenedor puede ser transportada del puerto a la fábrica por 200 dólares, la cifra equivalente en Camboya, debido a las malas condiciones de las rutas, es de 700 dólares.⁸⁷ En el 2000, por ejemplo, se gastaron 70 millones de dólares en las prácticas generalizadas de corrupción —el 7,2% del valor total de las exportaciones. Los propietarios de las 248 actuales fábricas de vestimenta que están fuera de la capital Phnom Penh, son casi exclusivamente chinos de Hong Kong, taiwaneses, chinos continentales, coreanos del sur y malayos, y **únicamente un 9% son camboyanos**.

Los salarios pagados a más de 200.000 trabajadores en la industria textil y de la vestimenta de Camboya están entre los más bajos del mundo. El salario mínimo legal por mes es de 45 dólares estadounidenses, o 1,50 dólares diarios.⁸⁸ Pero tan sólo para cubrir las necesidades

básicas, un empleado necesita un salario mensual de 80 dólares. La situación laboral obliga a los trabajadores, 90% de los cuales son mujeres, a trabajar horas extra. Si bien el máximo legal de horas extras por día es de 2 horas, es muy común que **esta reglamentación se viole y se trabaje hasta 4 y 5 horas extras diarias.**⁸⁹ A través del pago a destajo y el uso de mano de obra contratada (empleados temporales), con frecuencia se violan las leyes laborales camboyanas, basadas en el modelo de las normas de trabajo de la OIT.

Acuerdo Comercial EE.UU.– Camboya sobre textiles y vestidos

Si bien Camboya todavía no es miembro de la OMC (su solicitud está siendo procesada actualmente), el país obtuvo la condición de «Nación Más Favorecida» en 1996 por parte de los miembros de la OMC y fue reconocida como observador de la OMC. En la medida que no es un país miembro de la OMC, Camboya no está sujeta a las disposiciones del ATV. Sin embargo, Estados Unidos, en un acuerdo especial, le concedió derechos de cuota.

En enero de 1999, los Estados Unidos y Camboya aprobaron un acuerdo de tres años sobre el comercio de productos textiles y de prendas de vestir. El acuerdo estipula cantidades específicas de exportación de Camboya a los Estados Unidos. Se planearon aumentos anuales de esta cuota –del 14% al 18% desde la extensión del acuerdo hasta fines del 2004– en caso de que se cumplieran determinadas leyes laborales del gobierno de Camboya y normas laborales de la OIT. Esas leyes y convenios de la OIT tienen que ver con la reglamentación salarial, las horas de trabajo, las normas laborales y de seguridad, relaciones de empleo, libertad de asociación, el derecho a la negociación colectiva y la prohibición del trabajo infantil, la discriminación y el trabajo forzoso.

Este acuerdo bilateral es el primero en vincular las estipulaciones de un acuerdo comercial con el cumplimiento de normas sociales –un vínculo que ha sido un tema central desde la fundación de la OMC en 1995, con la muletilla «cláusula social». Pero ha contado con la oposición, especialmente de países en desarrollo, por considerar que se trata de un instrumento proteccionista utilizado por los países industrializados. El acuerdo bilateral entre los Estados Unidos y Camboya ha recibido críticas de distintas tiendas debido a las reducciones arancelarias acordadas. Si bien desde el inicio del acuerdo Camboya tuvo que reducir los aranceles para la importación de hilados, telas, fibras y vestimenta de los

Estados Unidos, esto solamente se aplicará a las exportaciones camboyanas a los Estados Unidos en el período 2005–2014.⁹⁰

Este acuerdo cuantitativo es especialmente interesante, ya que se ha designado a la OIT para supervisar la adhesión a las leyes y convenios laborales. El presupuesto para esta supervisión es suministrado por los Estados Unidos y en menor medida por el gobierno de Camboya y la asociación local de la industria de la vestimenta. Sobre la base de los informes semestrales de supervisión de la OIT, los Estados Unidos, hasta ahora, han aprobado cada uno de los aumentos de las cuotas.

Al principio, este acuerdo fue resistido por los propietarios de fábricas de Camboya. Entretanto, sin embargo, esa resistencia ha sido en gran medida disipada ya que la OIT publica solamente informes sumarios y vincula la supervisión a la introducción de medidas de capacitación. Los sindicatos camboyanos han acogido con buenos ojos los controles de la OIT, pero también han dejado en claro que preferirían inspecciones regulares del gobierno camboyano. Además, tanto interna como externamente, hay protestas de que compañías compradoras multinacionales como Nike o The GAP, que tercerizan sus productos en Camboya, no asumen aquí sus responsabilidades financieras. En conjunto, este acuerdo es un instrumento a dos puntas, que ofrece una serie de ventajas a la vez que graves desventajas que no deben ser ignoradas.

A comienzos del 2005, sin embargo, el acuerdo especial expirará, al mismo tiempo que el ATV de la OMC. Las inspecciones finales de la OIT culminarán a fines del 2005. Frente a la amenaza de que más de 200.000 trabajadores pierdan su trabajo y de los peligros para toda la industria, sería conveniente que la OIT continuara cumpliendo esa función.⁹¹

La integración de Camboya a otros bloques comerciales

Como miembro de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) también es miembro del Área de Libre Comercio de la ASEAN, fundada en 1992, en la cual los aranceles del 60% de todos los productos debían haber bajado para 2003. Pero este objetivo todavía está muy lejano. La tendencia actual dentro de la ASEAN, en todo caso, se está apartando de una mayor integración hacia acuerdos de libre comercio con China, Japón, los Estados Unidos, la Unión Europea, Corea, India y otros países.

Voces / Reclamos de Camboya

Numerosos sindicatos y organizaciones no gubernamentales de Camboya han criticado el proyecto legislativo del gobierno de instalar «Zonas Francas de Exportación», ya que propone que las leyes laborales no serían aplicables allí. Han pedido a la OIT que participe en esta controversia. Las negociaciones todavía están en marcha. La posición destacada que ocupa la OIT en Camboya desde 1999 es un rayo de esperanza, que debería brillar también después de la transición 2004/2005.

Las condiciones de vida de las costureras camboyanas

Debido a los bajos ingresos, muchas de las costureras, predominantemente en la franja de 18 a 25 años de edad, no pueden pagar más de 5 dólares **para dormir apiñadas** en modestas chozas cercanas a la fábrica. Generalmente tres de cuatro mujeres tienen que compartir una choza de 10 a 15 metros cuadrados. Las chozas no tienen agua corriente ni retretes. Muchas costureras se han **endeudado** con prestamistas, a veces hasta en 100 dólares, para obtener un codiciado puesto de trabajo en una fábrica de vestimenta y así escapar de la creciente pobreza rural. A menudo envían 20 o 30 dólares de su paga mensual a sus familiares.

(Fuente: CIOSL 2004)

3.4 La UE – Regionalización en la globalización

El núcleo de las regiones de la primera revolución industrial cae dentro de la Unión Europea: la etapa de industrialización comenzó en el siglo XVIII en Inglaterra, con la industria textil. No solamente produjo una revolución tecnológica sino que acarreó un cambio radical en las actividades empresariales con la transición de las industrias familiares a la producción industrial en fábricas. Pero el término utilizado para describir esta transformación, el «capitalismo de Manchester», pronto se convirtió en sinónimo de la flagrante miseria social que lo acompañó. Para todos los demás países de Europa y América del Norte, que se industrializaron en el siglo XIX, la industria de los textiles y del vestido desempeñó un papel fundamental. Creó empleos y el potencial de fuerza de trabajo que requería (destruyendo las formas de la industria tradicional), contribuyó al crecimiento y el comercio internacional y, a través de la creciente intensidad del capital en la década de 1850, a que el capital accionario cobrara cada vez mayor importancia.⁹² Aún cuando la importancia de la industria de los textiles y del vestido para Europa disminuyó en el siglo XX, en los países industrializados sigue siendo –especialmente en una época de gran pérdida de puestos de trabajo– un importante sector con uso intensivo de mano de obra. Por eso está «en el primer lugar del programa comercial de la Unión Europea».⁹³ Las condiciones de trabajo en la industria europea de los textiles y del vestido ya no

Organización Mundial del Comercio (OMC) – Datos Básicos

Su precedente, el GATT (1947–1994): Liberalización del comercio internacional de mercancías

OMC (desde 1995): Liberalización del mercado internacional de:

- mercancías (GATT)
- productos agrícolas (AoA)
- propiedad intelectual (ADPIC, o TRIPs por su sigla en inglés)
- servicios (AGCS, o GATS por su sigla en inglés)
- medidas de inversión (AMIC, o TRIMs por su sigla en inglés)
- Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) 1995–2004

Principios básicos de la OMC:

Solución de Controversias: posibilidad de imponer sanciones contra Estados miembros

No discriminación: los competidores extranjeros deben ser tratados como nacionales

Naciones Más Favorecidas: las ventajas comerciales se aplican a todos los Estados miembros

Trato Especial y Diferenciado: permite establecer exenciones a las normas de la OMC

Datos socio-económicos de Camboya

Ingreso anual per cápita: de acuerdo a la clasificación del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Camboya

Está ubicada entre los países con menores ingresos (ingreso anual per cápita de US\$ 745 o menos)

Población en el 2001: 12.3 millones

PIB, crecimiento per cápita 2000–2001: 3.2%

Tasa promedio de crecimiento del PIB 1990–2001: 4.8%

Esperanza de vida al nacer, 2000: 54 años

Tasa de analfabetismo en adultos en el 2000: 32%

Proporción de la población que en el 2001 vivió con menos de 1 dólar estadounidense diario: 40%

Situación de las normas fundamentales del trabajo de la OIT:

Convenio 87 (sobre libertad sindical y la protección del derecho de sindicación). Ratificado.

Convenio 98 (sobre derecho de sindicación y de negociación colectiva). Ratificado.

Convenios 29 y 105 (sobre trabajo forzoso y sobre abolición del trabajo forzoso). Ratificados.

Convenios 100 y 111 (sobre igualdad de remuneración y sobre la discriminación –empleo y ocupación). Ratificados.

Convenio 138 (sobre la edad mínima). Ratificado.

Convenio 182 (sobre las peores formas de trabajo infantil). No ratificado.

(Fuente: Banco Mundial 2003, PNUD 2003, AMRC 2002)

son más comparables con las existentes durante el período del «capitalismo de Manchester». Sin embargo, no puede ignorarse que dicha industria sigue siendo una de las que registra los salarios más bajos; las condiciones de trabajo a menudo son problemáticas debido al ruido, el polvo y el uso amplio de productos químicos; los puestos de trabajo, especialmente porque están en un sector de mano de obra intensiva, sufren la amenaza constante de ser trasladados a otro lugar; y en Europa, también, hay una tendencia creciente a interconectar el trabajo formal con el informal, combinando el trabajo en fábricas con la producción en pequeñas actividades y talleres (sweatshops).

Modernización exitosa y producción de valores

La Unión Europea, junto con los Estados Unidos y Japón, no solamente es uno de los mercados más importantes para los textiles y la indumentaria, con un volumen comercial de 115.000 millones de euros en el 2002, sino que también sigue siendo un lugar importante para la producción de textiles y prendas de vestir. A pesar de la reubicación de la producción en las últimas décadas y

el desmantelamiento consiguiente del sector de producción con uso intensivo de mano de obra, la industria europea de los textiles y del vestido ha logrado seguir siendo, a través de una serie de estrategias, un actor importante en la competencia mundial. Entre esas estrategias figura la modernización del capital intensivo con producción de valor, la diversificación de los productos, la tendencia de la producción y la reubicación en el exterior. Como consecuencia de esta estrategia, la proporción de la producción nacional dentro de la industria alemana de la vestimenta a comienzos de esta década, fue de solamente un 8%.⁹⁴ Pero el surgimiento de las «compañías libres de fábricas» y la cadena de producción dirigida al comerciante también son parte –como se describe en el capítulo 2– de esta lucha por la supervivencia frente a la competencia internacional.

Se estima que el impacto de la finalización de las cuotas en la industria textil de la «Unión Europea de los 15», al final del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, el 31 de diciembre del 2004, no será especialmente grave⁹⁵ debido a su alto grado de competitividad y especialización –o por lo menos no tan grave como el impacto esperado de la ampliación de la Unión Europea el 1° de mayo del 2004. Para la industria del vestido se esperan consecuencias

de largo alcance, ya que la competencia con países de bajos salarios es más intensa que en la industria textil. En el mediano plazo (aproximadamente 7 años), como resultado de la supresión de las cuotas, la producción textil alemana podría caer en 4,4%, y la producción de vestimenta alemana en 6,4%, con una pérdida de puestos de trabajo que oscilaría entre 4 y 6% en el mismo periodo.⁹⁶

La industria de textiles y vestidos europea y el comercio mundial

La industria de los textiles y del vestido representa aproximadamente el 4% de la producción manufacturera total de la Unión Europea y emplea el 7% de los trabajadores en esta área. En la «Unión Europea de los 15», en el 2002, eso representó aproximadamente 2,1 millones de empleados –y por lo tanto alrededor de un millón de empleados menos que al principio de la década de 1990. Después de la reunificación alemana en 1990, la pérdida de puestos de trabajo en Alemania Oriental fue extraordinariamente alta. En julio de 1990, la industria de los textiles y del vestido de Alemania Oriental, incluida la producción de tejidos químicos, empleaba aproximadamente 320.000 trabajadores. En los diez años siguientes, sola la industria textil de Alemania Oriental despidió 200.000 trabajadores. En el 2001, no tenía más de 18.417 trabajadores.⁹⁷

Con la ampliación de la Unión Europea, la cantidad de trabajadores de la Unión Europea aumentará inicialmente a más de 2,7 millones. La proporción de mujeres en el sector de la vestimenta en toda la Unión Europea es del 74%.

La elevada proporción de empleados directos, el volumen comercial de aproximadamente 115.000 millones de euros en el 2002 (esto representa aproximadamente un tercio del volumen comercial mundial del orden de los 350.000 millones de euros⁹⁸), las aproximadamente 177.000 compañías principalmente pequeñas o de medianas dimensiones (incluidas, no obstante, tan solo unas 2.000 en Alemania⁹⁹), pero también la gran importancia de los mercados externos (20% de la producción de la Unión Europea, en términos de valor, ha sido reasignada en el exterior, y la Unión Europea es el mayor exportador mundial de textiles con una participación en el mercado del 15%) asegura que el sector de los textiles y del vestido es un factor importante en la política económica de la Unión Europea. Otro factor que ha contribuido es el hecho de que todos los Estados miembros de la Unión Europea tienen su propia producción de textiles y vestimenta. Los más importantes son Italia, Alemania, Francia y Gran Bretaña, que juntos represen-

tan aproximadamente tres cuartos de todas las exportaciones e importaciones (véase **Cuadro 11**). Por otro lado, al interior de los países, la industria de los textiles y del vestido **está muy concentrada a escala regional**, de manera que si este sector económico entrara en crisis, habría regiones enteras que se convertirían en zonas económicamente muertas.¹⁰⁰ Por ejemplo, en la industria textil de Alemania Oriental, de un total de 18.417 empleados, 12.700 trabajan en Sajonia. En Italia, una gran proporción de la industria de los textiles y del vestido está concentrada al norte de Florencia, en un radio de 1–2 horas de trayecto de Milán¹⁰¹. Las mujeres serán especialmente afectadas, ya que tienen menos movilidad que los hombres debido a su responsabilidad para con el «sector reproductivo».

Cuadro 10.
Pérdida de puestos de trabajo en la industria de los textiles y del vestido alemana 1957–2003

Año	Industria textil	Industria del vestido
1957	648,000	?
1970	496,600	382,000
1979	320,000	259,000
1991 ¹	279,000	221,000
1996	139,100	66,200 ²
2000	121,500	
2002	112,000	55,000
2003	101,000	49,000

¹ desde 1991 (incluye Alemania oriental).

² declarado para 1999.

(Fuente: IG Metall, EPPA/CEPS 2002, Wirtz, 1981).

Junto a la concentración regional, las **diferencias nacionales** también son características de la industria de los textiles y del vestido en la Unión Europea. Si bien la industria textil alemana, por ejemplo, se ha especializado en la elaboración y producción de textiles técnicos y fibras sintéticas y su avance tecnológico está cinco años adelantado al de su competidor, China, los países europeos meridionales de Portugal, Grecia y España son los «países con salarios más bajos» de la Unión Europea (véase **Cuadro 12**). La industria italiana de los textiles y del vestido, por el otro lado, está muy influenciada por la gran importancia de la producción de vestimenta, en la cual se concentra principalmente la industria textil.

Cuadro 11.
Comercio de textiles e indumentaria entre Estados miembro de la UE (en millones de €)

Estados Miembro	1995		2002		% de variación 1995–2002	
	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.
Alemania	5,903	7,609	18,640	9,671	17%	27%
Gran Bretaña	6,563	2,621	14,198	3,711	116%	42%
Italia	5,599	8,030	10,330	13,497	84%	68%
Francia	5,805	3,888	8,867	5,544	53%	43%
Holanda	2,923	1,126	4,661	1,742	59%	55%
España	1,330	1,259	3,606	2,150	171%	71%
Dinamarca	1,003	518	1,699	822	69%	59%
Suecia	1,123	379	1,590	617	42%	63%
Austria	944	852	1,295	1,273	37%	49%
Portugal	556	614	612	804	10%	31%
Grecia	308	374	593	777	92%	108%
Finlandia	346	213	501	316	45%	49%
Irlanda	206	107	447	217	118%	102%
Bel.–Lux.	2,642	1,643	4,365	2,363	65%	44%
TOTAL	45,252	9,234	71,406	43,502	58%	49%

(Fuente: UE 2004)

La política comercial bajo la protección de las cuotas

A efectos de proteger su industria textil y del vestido, en las últimas décadas los Estados de la Unión Europea estuvieron entre los propulsores y **defensores** vehementes del **sistema de cuotas**. A través de las cuotas querían salvar su producción de un colapso brusco y darse margen para una reestructura. En 1999, la Unión Europea impuso cuotas a 21 países, incluyendo a 14 miembros de la OMC.¹⁰² El valor de las importaciones por cuota era aproximadamente un cuarto del total de las exportaciones de textiles y vestimenta de la Unión Europea. En esa época «sólamente» se cumplieron en un 95% o más del diez por ciento de las cuotas de la Unión Europea, y, por lo tanto, se restringió el comercio de los países exportadores afectados.¹⁰³

A pesar de la relativa protección ofrecida por las cuotas (relativa porque en Europa se perdieron o reubicaron millones de puestos de trabajo), todos los países de la Unión Europea, excepto Italia, Portugal y Grecia, tienen una balanza comercial negativa en el sector de los textiles y del vestido (véase **Cuadro 11**). La **balanza comercial negativa** se debe al sector de la vestimenta, ya que su saldo negativo de –36.700 millones de euros, no pudo

ser compensado por el saldo positivo del sector textil de +8.900 millones de euros (véase **Cuadro 13**). El valor de las importaciones aumentó entre 1995 y 2002 en aproximadamente el 60% de 45.200 millones de euros a más de 70.000 millones de euros, o al 20% de las importaciones mundiales, lo que hizo de la Unión Europea el segundo mercado en importancia después de los Estados Unidos, con el 24% de las importaciones mundiales. Los países importadores más importantes para la Unión Europea son China, Turquía e India. Los países más importantes para las exportaciones de los productos de la Unión Europea eran los Estados Unidos, Suiza y Polonia (véase **Cuadro 14**).

En los últimos años, la Unión Europea ha recurrido a una **estrategia bilateral ofensiva en materia de política comercial**: realizó acuerdos comerciales bilaterales con «países con cuotas», especialmente para el sector de los textiles y del vestido (por ejemplo con Sri Lanka, Croacia, Vietnam, Brasil, Bosnia–Herzegovina, Pakistán, Ucrania, Corea del Norte, los Estados Bálticos), en los cuales se acuerda la supresión de cuotas o el aumento de cuotas, respectivamente, y simultáneamente el mejoramiento del acceso al mercado para los productos de la Unión Europea. El acuerdo entre la Unión Europea y Sri Lanka, por ejemplo, estipula que Sri Lanka baje los aran-

Cuadro 12.
Remuneración por hora en 1998 –
comparativa internacional
(en US\$)

Países	Textiles	Prendas de vestir
Unión Europea		
Dinamarca	23.10	18.71
Bélgica	21.70	16.49
Alemania	21.48	18.04
Holanda	19.88	14.71
Suecia	19.41	16.30
Austria	18.13	14.32
Italia	15.81	13.60
Finlandia	15.69	13.96
Francia	14.16	13.03
Reino Unido	13.58	10.86
Irlanda	10.76	8.72
España	8.49	6.79
Grecia	7.99	6.55
Portugal	4.51	3.70
Nuevos miembros UE		
Polonia	3.15	2.77
Hungría	2.98	2.12
República Checa	2.05	1.85
Rumania	o.A.	1.04

(Fuente: UE 2004)

celes externos para los productos textiles de la Unión Europea en correspondencia con las normas de la OMC y, a cambio, la Unión Europea suprime cuatro de las cuotas restrictivas del comercio con Sri Lanka (en las categorías: pantalones, blusas de algodón, faldas de algodón y chaquetas). Un procedimiento de licencias

está destinado a garantizar el origen respectivo en el país de origen declarado (**Normas de origen**).

Los aranceles externos de la Unión Europea para las importaciones de textiles y prendas de vestir son, en términos internacionales (0,7% para materias primas, 5,3% para hilado y fibras, 6,3% para telas y 11,9% para vestimenta)¹⁰⁴, relativamente bajos. Dentro del marco del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), que, junto con las normas multilaterales del GATT, constituye un instrumento arancelario independiente, la Unión Europea otorga una reducción arancelaria del 20% a las importaciones de la industria de los textiles y del vestido provenientes de países en desarrollo y una exención arancelaria a los Países Menos Adelantados (PMA). Para 1999, la Unión Europea declaró el acceso libre de aranceles para los textiles y la indumentaria a sus mercados, que representaron el 40% del total de las importaciones, o un valor total de 24.000 millones de euros.¹⁰⁵ Los aranceles, establecidos por los países en desarrollo, son sustancialmente mayores: en el 2001, la Unión Europea indicó que, por ejemplo, los aranceles externos ascendieron entre el 20% y el 25% sobre los textiles y el vestido para países tales como Argentina, Brasil o Tailandia, y alrededor del 40% (y en el sector de la vestimenta hasta el 45%) para Pakistán. Para muchos países en desarrollo, esos aranceles elevados funcionan como un instrumento proteccionista contra la competencia extranjera. En este escenario, la Unión Europea persigue una estrategia de **reducción de cuotas contra la reducción de aranceles**, a efectos de revertir la tendencia a la baja de las exportaciones de la Unión Europea a países del ATV, de 3.160 millones de euros en 1995, a 2.780 millones en 1999. Pero la Unión Europea también se apoya en las reducciones arancelarias en **ámbitos multilaterales**: reclama la eliminación de los picos arancelarios y una reducción sustancial de la progresión arancelaria dentro del marco de la Ronda de Doha de la OMC para todos los bienes industriales, incluido el sector de los textiles y del vestido, y por lo tanto procura alcanzar una tasa arancelaria común, lo más cercana posible a cero.

Cuadro 13.
UE 15: Comercio de textiles e indumentaria (en miles de millones de €)

Productos	Importaciones de la UE				Exportaciones de la UE			
	1995	2002	% 95–02	1 ^{ra} mitad 03	1995	2002	%95–02	1 ^{ra} mitad 03
Textiles	14.3	16.3	14%	8.0	17.3	25.1	45%	12.2
Indumentaria	30.9	55.1	78%	26.4	11.9	18.4	54%	8.4
Textiles e Indumentaria	45.3	71.4	58%	34.5	29.2	43.5	49%	20.6

(Fuente: UE 2004)

Salarios y condiciones laborales de la industria alemana de los textiles y del vestido

Los salarios son notoriamente más bajos que los niveles salariales promedio de la manufactura alemana. En el 2000, el salario mensual promedio de la industria textil era de aproximadamente 4.200 marcos alemanes (= 2.143 euros), y en la industria del vestido de aproximadamente 3.900 marcos alemanes (= 1.990 euros). En el sector de los servicios textiles, los salarios eran a veces más bajos que esto, aún cuando en años recientes el cambio estructural y de los procesos de producción de las compañías implicaron que los trabajadores de la industria supuestamente encontrarían mayores posibilidades de trabajo y estarían mejor calificados.

Tamaño de las empresas:

La industria alemana de los textiles y del vestido consiste principalmente en compañías pequeñas y medianas. La cantidad promedio de trabajadores en las empresas de la industria textil es apenas mayor a 100, y en la industria de la vestimenta está apenas por debajo. En el sector de los servicios textiles hay unas pocas empresas grandes, pero una gran cantidad de empresas pequeñas, a menudo con solamente uno o dos trabajadores. Los sectores de la vestimenta y los servicios textiles se caracterizan por tener un elevado porcentaje de mujeres trabajadoras –aproximadamente el 80% de la fuerza de trabajo.

Sindicalización:

El porcentaje general de trabajadores sindicalizados en la industria de los textiles y del vestido es de más del 10%.

Jornada laboral:

Alemania Occidental tiene una semana laboral de 37 horas, mientras que la de Alemania Oriental es de 40 horas.

Turnos:

En la industria textil, los turnos, incluso los turnos nocturnos, son la norma. Aproximadamente el 10% de los trabajadores trabajan regularmente los sábados, y casi el 5% los domingos. En los casos en que un trabajador debe trabajar un turno de fin de semana, es compensado con una reducción de la semana de trabajo, por ejemplo, de las 37 horas habituales, a 34 horas.

Salud en el trabajo y riesgos en materia de seguridad:

En la industria textil, los trabajadores están expuestos a mayores niveles de contaminación sonora. Otros peligros lo constituyen el polvo y los productos químicos producidos durante la fabricación de telas. En la industria del vestido, los y las trabajadoras están casi constantemente inclinadas, lo que les ocasiona problemas en las vértebras cervicales.

(Fuente: www.igmetall.de/branchenspiegel/textil/)

El desafío de la ampliación de la UE

Las relaciones comerciales en el sector de los textiles y del vestido entre la Unión Europea y los países que ingresan de Europa Oriental se caracterizaron, hasta ahora, por un «tráfico de perfeccionamiento pasivo» (OPT, por Outward Processing Trade), a través del cual se aprovecharon los bajos costos de producción de esos países para el procesamiento de productos semiterminados (por ejemplo, textiles de Alemania que son procesados y convertidos en prendas de vestir en Polonia): del 75% al 90% de las exportaciones provenientes de los nuevos países miembros fueron a la Unión Europea, mientras que del 45% al 75% de las importaciones que ingresaron a esos países provinieron de la Unión Europea. La tendencia, que ha durado muchos años, hacia la reubicación

de la producción, presumiblemente se hará –como resultado de las «mejores» condiciones después de la ampliación de la Unión Europea– más pronunciada o, en el caso de la industria textil alemana, incluso se convertirá en una cuestión de supervivencia.¹⁰⁶ Sin embargo, se prevén problemas muy grandes para la industria de los textiles y del vestido en los países que ingresan a la Unión Europea ya que, al sumarse al bloque regional, también tendrán que adoptar la legislación ambiental de la Unión Europea y las «especificaciones de las políticas comerciales» –en otras palabras, aranceles externos relativamente bajos y el sistema de cuotas de la Unión Europea¹⁰⁷. Por lo tanto, para los nuevos Estados miembros de la Unión Europea, su ingreso podría tener efectos similares a los que tendrá la culminación del ATV en los países asiáticos productores más pequeños. Las ex-

Cuadro 14.
Principales socios comerciales de la UE en textiles e indumentaria (en miles de millones de €)

Posición	País	Importaciones	Posición	País	Exportaciones
1	China	11.4	1	EE.UU.	5.2
2	Turquía	9.0	2	Suiza	3.4
3	India	4.0	3	Polonia	2.6
4	Rumania	3.8	4	Rumania	2.6
5	Túnez	3.1	5	Japón	2.2
6	Bangladesh	2.9	6	Túnez	2.1
7	Marruecos	2.7	7	Turquía	1.8
8	Polonia	2.4	8	Marruecos	1.8
9	Hong Kong	2.3	9	Rep. Checa	1.6
10	Indonesia	2.0	10	Rusia	1.5
11	Pakistán	2.0	11	Hong Kong	1.5
12	Rep. Checa	1.6	12	Hungría	1.3
13	EE.UU.	1.6	13	Noruega	1.0
14	Corea	1.6	14	Bulgaria	0.9
15	Suiza	1.5	15	Corea	0.8
16	Hungría	1.3	16	China	0.7
17	Tailandia	1.1	17	Eslovenia	0.6
18	Bulgaria	1.0	18	Eslovaquia	0.6
19	Taiwán	0.9	19	Arabia Saudita	0.6
20	Sri Lanka	0.8	20	Canadá	0.6

(Fuente: UE 2004)

portaciones de textiles y vestimenta de Alemania, y las ulteriores etapas de procesamiento, podrían dirigirse aún más hacia el este.

La industria textil alemana está más orientada hacia Europa del Este y sus mercados de procesamiento que cualquier otro país de la Unión Europea. En consecuencia, probablemente estará aún más afectada por la ampliación de la Unión Europea hacia Europa Oriental que los otros Estados del bloque regional.

Voces / Reclamos ante la finalización del ATV

La **Comisión de la Unión Europea** se está preparando para una competencia intensa en el sector de los textiles y del vestido después del 2004. Ha reaccionado a la finalización del ATV produciendo un amplio estudio sobre el «Futuro del sector de los textiles y del vestido en la Unión Europea ampliada» e instalando un Grupo de Expertos de Alto Nivel para el período 2004–2006, que de-

bería elaborar medidas y recomendaciones para mejorar la competitividad del sector europeo de los textiles y del vestido. En este Grupo de Alto Nivel, representantes de la Comisión y Estados miembros de la Unión Europea (Alemania, Francia, Italia, Portugal) así como representantes del comercio y la industria, asociaciones y sindicatos, trabajarán juntos.¹⁰⁸ Si bien la Comisión de la Unión Europea tiene claro que el incremento de la competencia después de la supresión de las cuotas «aumentará la presión sobre los recursos naturales y humanos»¹⁰⁹ y que los países productores más pequeños, sin márgenes preferenciales, serán expulsados del mercado, no está reclamando «el tratamiento subsidiado o privilegiado del sector o la sustitución de cuotas de importación por otros medios proteccionistas».¹¹⁰ En lugar de eso, la Unión Europea persigue una estrategia que implica elementos de ataque y defensa¹¹¹. Los primeros incluyen mejor acceso al mercado (eliminando los picos arancelarios y los obstáculos comerciales no arancelarios, la armonización de las tasas hacia los niveles más bajos) y la apertura de mercados nuevos para los

bienes tradicionales, acuerdos bilaterales y regionales (especialmente con América Latina), la inspección de un acuerdo de libre comercio entre los Estados Unidos y el TLCAN, por un lado, y Rusia por el otro, una concentración de las preferencias comerciales de la Unión Europea en los países más pobres, estableciendo una zona de libre comercio Unión Europea–Mediterráneo (si fuera posible para fines del 2004) y nuevos eventos, por ejemplo, en textiles inteligentes. Según el Comisario Comercial de la Unión Europea, Pascal Lamy, los elementos defensivos están destinados a «contrarrestar las prácticas ilegales, el *dumping* y el fraude», pero también requiere el cumplimiento de los derechos sociales fundamentales para permitir que los países en desarrollo más pequeños «obstaculicen a la locomotora china». Esto podría incluir preferencias para productos fabricados de conformidad con las normas internacionales laborales o ambientales. Pero la protección de los derechos de propiedad intelectual (marcas registradas) y la creación de la etiqueta «Hecho en Europa» también se incluirían en esas medidas.

La **Asociación Alemana del Comercio Exterior Minorista** (AVE, por su sigla en alemán) y la **Asociación Registrada de Importadores de Productos Terminados** de Alemania (VFI, por su sigla en alemán) consideran la expiración del ATV y la liberalización del comercio de los textiles y del vestido como algo esperado desde hace tiempo. La segunda asociación señala que las normas de origen, especialmente las relativas al sector del vestido, deben ser abolidas o bien liberalizadas. Dentro de la esfera de las normas ambientales y sociales, la Asociación recomienda se rechacen las normas fijadas y en su lugar se exhiban las declaraciones de intención y las recomendaciones.¹¹²

El sindicato **IG Metall**, junto con el Ministerio alemán de Economía y Tecnología, la Federación de las Industrias de Fibras Sintéticas y la Asociación Alemana de la Industria Textil (Gesamttextil), ordenó un estudio sobre los efectos de las reducciones de cuotas del ATV sobre la economía de los textiles y del vestido alemanes. Este estudio considera que la supresión de las cuotas presentará un problema menor para el mercado interno, pero subraya la necesidad de mejorar el acceso al mercado para mercados que todavía están protegidos, por ejemplo en los Estados Unidos. Además, propone establecer preferencias en los casos en que los países de bajos salarios cumplan con las normas ambientales y sociales, para contrarrestar la posibilidad de una «carrera hacia abajo» a partir de 2005.

Los límites del libre comercio

«Permítanme ser bien claro acerca de esto: ampliar las cuotas de textiles no resolverá nada. No podemos dar marcha atrás el reloj. Sé que algunos en el Norte han planteado esta posibilidad, en especial los fabricantes textiles de los Estados Unidos quienes, junto con sus contrapartes de Turquía, están contando con el apoyo de algunos países africanos. Parece que algunos sectores de la industria de la Unión Europea (por ejemplo, Italia) podrían verse tentados a acompañarlos. Esas iniciativas de los países industrializados no son, en mi opinión, muy productivas. Por el contrario, yo trabajaría con el sector para preparar estrategias de ataque que, además, no van en contra de los intereses de los países productores pequeños».

Pascal Lamy, Comisario de Comercio de la Unión Europea, 25 de marzo de 2004.

Esas estrategias ofensivas y la propagación del libre comercio alcanzan sus límites toda vez que la posición de liderazgo de la Unión Europea se ve seriamente amenazada –como lo demostraron los comentarios de Pascal Lamy sobre China:

«Como enfatizó la Comisión en la comunicación de octubre, nuestro criterio con China debe ser a varias puntas: en primer lugar, tenemos que insistir en que China cumpla escrupulosamente con sus compromisos en el marco de la OMC, incluida la apertura de sus mercados textiles; en segundo lugar, necesitamos supervisar las condiciones de producción de China para evitar toda forma de competencia desleal; en tercer lugar, tenemos que hacer del diálogo y la cooperación, los medios preferidos para resolver esos problemas; y, en cuarto y último lugar, tenemos que estar dispuestos a utilizar el verdadero arsenal de los instrumentos de defensa comercial de los que dispone la Unión Europea, en el caso del comercio con China».

Pascal Lamy, Comisario Comercial de la Unión Europea, 25 de marzo de 2004.

Datos socio-económicos de los países de la Unión Europea

Ingreso anual per cápita:

De acuerdo a la clasificación del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), los 15 países de la Unión Europea se ubican entre los países con ingresos altos (ingreso anual per cápita de US\$ 9.206 o más).

De los 10 países por ingresar a la UE, todos se ubican entre los países con ingresos medios (ingreso anual per cápita entre US\$ 746 y US\$ 9.205) – excepto Chipre, que se ubica entre los países de ingresos altos.

Población en el 2001:

UE de los 15: 15.380.000 / 10 países por ingresar: 77 millones

Crecimiento Producto Interno Bruto, per cápita 2000–2001:

UE de los 15: 1.7% / 10 países por ingresar: 3.4%

Tasa promedio de crecimiento anual 2000–2001:

UE de los 15: 2.7% / 10 países por ingresar: 1.1%

Esperanza de vida:

UE de los 15: 77.9 años / 10 países por ingresar: 73.7 años

Tasa de analfabetismo en adultos en el 2000:

UE de los 15: 0.1% / 10 países por ingresar: 1.2%

Proporción de la población entre 1990 y 2001, que vivió con US\$ 1 diario:

UE de los 15: 0.13% / 10 países por ingresar: aprox. 2%

Proporción de la población entre 1990 y 2001, que vivió con US\$ 2 diario:

UE de los 15: 0.13% / 10 países por ingresar: aprox. 4.6%

Situación de las Normas Fundamentales del trabajo de la OIT:

UE de los 15: todos los países han ratificado los 8 convenios, excepto España, que no ha ratificado el Convenio No. 138 (trabajo infantil)

10 países por ingresar: todos los países han ratificado los 8 Convenios – con las siguientes excepciones: Estonia no ha ratificado el Convenio No. 111 (discriminación) y el 138 (trabajo infantil); Letonia no ha ratificado el Convenio No. 29 (trabajo forzoso) y el No. 138 (trabajo infantil); Lituania no ha ratificado el Convenio No. 182 (peores formas del trabajo infantil); la República Checa no ha ratificado el Convenio No. 138 (trabajo infantil).

(Fuente: Banco Mundial 2003 u PNUD 2003)

Notas

50 E. / Martin, W. «Trade Liberalization in China's Accession to the WTO», Banco Mundial, junio de 2001, o Francois, J. / Spinager, D. «Greater China's Accession to the WTO», diciembre de 2001.

51 OMC Estadísticas del Comercio Internacional 2003.

52 James, William E. / Ray, David J. / Minor, Peter J. «Indonesia's Textiles and Apparel. The Challenges Ahead», en: Bulletin of Indonesian Economic Studies, Vol. 39, No. 1, 2003, pág. 97.

53 James, William E. / Ray, David J. / Minor, Peter J., «Indonesia's Textiles and Apparel. The Challenges Ahead», en: Bulletin of Indonesian Economic Studies, Vol. 39, No. 1, 2003, pág. 97.

54 loc. cit., pág. E-13.

55 loc. cit., p. E-9.

56 loc. cit., p. E-11.

57 Por ej.: Asia Monitor Resource Center, «Arbeitsbedingungen in der chinesischen Bekleidungsindustrie», en:

- «Kleiderproduktion mit Haken und Ösen. Arbeitsbedingungen in der chinesischen und philippinischen Bekleidungsindustrie am Beispiel von Zulieferbetrieben deutscher Unternehmen», ed. SÜDWIND, Institute for Economy and Ecumenism (text 6), Siegburg, 1997.
- 58** Just Style 27.10.03.
- 59** ITC 2004, p. E-19.
- 60** loc. cit., p. E-16.
- 61** James, William E. et al., pág. 98.
- 62** Süddeutsche Zeitung 20.11.03.
- 63** «Mundialización de las industrias del calzado, los textiles y el vestido», Informe de la OIT para el debate de la Reunión Tripartita sobre la incidencia en el empleo y las condiciones de trabajo de la mundialización de las industrias del calzado, los textiles y el vestido Ginebra 1996, pág. 119.
- 64** Taller de FES sobre la integración de China a la OMC. Consecuencias para los mercados laborales de las economías de la ASEAN, 9-10 de setiembre de 2002, ed. Norbert von Hofmann, FES Singapur, pág. 76.
- 65** Foo, Lora Jo y Bas, Nikki Fortunato: Free Trade's Looming Threat to the World's Clothing Workers, Documento de trabajo de Sweatshop Watch, octubre de 2003, pág. 7.
- 66** Taller de FES de 2002, pág. 77.
- 67** *Jakarta Post* 11.8.03, y comunicado de prensa de la Federación Internacional de Trabajadores del Textil, Vestuario y Cuero (FITTV) «¿Cuál es el futuro del comercio de los textiles y el vestido después de 2005?», por Neil Kearney, 2.9.03, pág. 4.
- 68** FITTV 2003, pág. 4.
- 69** Estadísticas de la OMC, del Comercio Internacional 2003.
- 70** Comisión de Comercio Internacional de los EE.UU.(ITC) «Textiles and Apparel: Assessment of the Competitiveness of Certain Foreign Suppliers to the U.S. Market», 2004, pág. G-12.
- 71** loc. cit., S. G-13.
- 72** www.just-style.com, 27.10.03.
- 73** James, William E. / Ray, David J. / Minor, Peter J. «Indonesia's Textiles and Apparel. The Challenges Ahead», en: Bulletin of Indonesian Economic Studies, Vol. 39, No. 1, 2003, pág. 100.
- 74** loc. cit., S. 100.
- 75** Wick, Ingeborg «Das Kreuz mit dem Faden. Indonesierinnen nähren für deutsche Modemultis», hg. SÜDWIND Instituto de Economía y Ecumenismo (texto 11), Siegburg 2000, pág. 18.
- 76** ITC 2004, p. G-7.
- 77** James, William E. et al., p. 99.
- 78** loc. cit., pp. 3.7.
- 79** loc. cit., p. G-13.
- 80** James, William E. et al. 2003, p. 102.
- 81** loc. cit., p. 102.
- 82** loc. cit., p. 96.
- 83** ITC 2004, pp. 4.9.
- 84** Estadísticas del Comercio Internacional, OMC 2003.
- 85** loc. cit.
- 86** Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres (CIOSL), «Camboya: el sombrío futuro de los trabajadores de la industria textil», Dossier El Mundo Sindical No. 1, enero de 2004, pág. 5.
- 87** loc. cit., p. 5.
- 88** loc. cit., p. 2.
- 89** loc. cit., p. 2.
- 90** Choudry, Aziz, «El Acuerdo Multi Fibra (AMF)», ed. Intercambio Transnacional de Información (TIE) Asia, Colombo 2002, p. 3.
- 91** CIOSL 2004, pág. 4.
Ver www.igmetall.de. La industria italiana de los textiles y el vestido está estructurada de manera totalmente diferente. Produce en comercios muy pequeños y constituye alrededor de la mitad del total de las compañías europeas de textiles y vestimenta. Ver Cf. EPPA/CEPS 2002, 234.
- 92** Ver Ferenschild 1994, 30f.
- 93** Lamy, en: Unión Europea 2004.
- 94** Ver www.igmetall.de/branchenspiegel.
- 95** Ver Comisión 2003. A menos que se indique lo contrario, todos los datos son tomados del Informe de la Comisión y del Estudio EPPA / CEPS 2002.
- 96** Ver EPPA / CEPS 2002, xii.
- 97** IG Metall 2002.
- 98** Ver Lamy 18.6.2003.
- 99** Ver www.igmetall.de. La industria italiana de los textiles y el vestido está estructurada de manera totalmente diferente, produciendo en negocios muy pequeños y constituyendo aproximadamente la mitad de las compañías europeas de textiles y prendas de vestir. Ver EPPA / CEPS 2002, 234.
- 100** Ver IG Metall 2002.
- 101** Ver EPPA/CEPS 2002.
- 102** Argentina, Brasil, Hong Kong, Macao, Corea del Sur, Singapur, India, Pakistán, Sri Lanka, Tailandia, Indonesia, Malasia, Perú y Filipinas.
- 103** Ver UE 2001.
- 104** Ver ibid.
- 105** Ver ibid.
- 106** Ver EPPA / CEPS 2002.
- 107** Ver Chandrasekhar 2003.
- 108** Ver UE 5.3.2004: En marzo de 2004, el Grupo de Alto Nivel se reunió por primera vez. Desea presentar sus recomendaciones iniciales al consejo Europeo para julio de 2004.
- 109** Comisión de la Unión Europea, 2003, 12.
- 110** Comisión de la Unión Europea 2003, 4.
- 111** Lamy 2004.
- 112** Ver AVE (Asociación Alemana del Comercio Exterior Minorista) 2001 y VFI (Asociación Registrada de Importadores de Productos Terminados de Alemania) 2003.

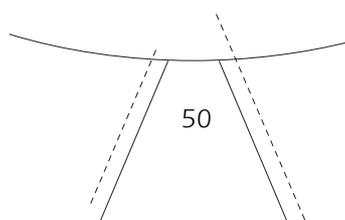
4. Evaluación provisional

1. Debido a la distribución mundial de las estructuras de producción, el correlativo interés político mundial de la industria de los textiles y del vestido y el poder que detentan las grandes compañías comerciales y las empresas de marca en este «juego por puños y cuellos», la industria de los textiles y del vestido es un ejemplo excelente de las perspectivas, de los beneficiados y los perjudicados del proceso de globalización.
2. En las últimas décadas, la regulación del comercio de los textiles y de la indumentaria ha hecho, en diversas etapas, una contribución decisiva a la globalización de la producción. El surgimiento de la industria del vestido en muchos países del sudeste asiático, América Central y Europa Oriental en los pasados diez o quince años, es típico de esto. Desde el inicio, esta regulación estuvo de punta con las normas del GATT.
3. La industria textil de alta tecnología se concentra principalmente en los países industrializados (con Alemania en una posición destacada). En gran medida, la gestión, el diseño y la comercialización de la industria del vestido sigue siendo controlada por los países industrializados, mientras que los sectores con uso intensivo de mano de obra han sido transferidos a los así llamados países de bajos salarios.
4. La supresión del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) para fines del 2004, intensificará la competencia del sector de los textiles y del vestido y, presumiblemente, contribuirá a una espiral a la baja de las normas sociales y ambientales.
5. La reacción predominante de la industria y las políticas en todo el mundo es un mayor desarrollo tecnológico y el aumento concomitante de la competitividad. Hay indicios incipientes de la exigencia de aplicar normas sociales y ambientales (el acuerdo comercial entre los Estados Unidos y Vietnam, el Grupo de Alto Nivel de la Unión Europea), aún cuando sus intereses proteccionistas son también bastante notorios.
6. El desmantelamiento total del sistema de cuotas para fines del 2004 reducirá la cantidad de países proveedores de la industria de los textiles y del vestido a aproximadamente un tercio o un cuarto de los alrededor de 160 países proveedores que hay actualmente. Esta «reducción» de la cantidad de proveedores probablemente alentará la transferencia de la producción a China (el efecto «aspiradora») y a otros grandes proveedores.
7. En esta reducción, ya es posible observar la regionalización de la globalización, que, en el caso de la Unión Europea, significa un crecimiento de la importancia de la región mediterránea y de Europa Oriental.
8. En vista de la terminación de la regulación multilateral del comercio de los textiles y del vestido, la Unión Europea y los Estados Unidos están comprometidos con políticas bilaterales y orientadas regionalmente, que son aún más sintomáticas de un régimen donde los fuertes dominan a los débiles. Han estado utilizando el período de diez años del ATV, cuya aplicación dilataron, para establecer este régimen, que comprende una mezcla de reducciones arancelarias, normas de origen, medidas antidumping y acceso preferencial a los mercados.
9. En los países que sufrirán este proceso de «reducción» se perderán cientos de miles de puestos de trabajo. Los nuevos puestos de trabajo que se crea-

rán con posterioridad en sitios competitivos tales como China, debido a una mayor intensidad de capital por un lado, y la sobresaturación de los grandes mercados y una falta de potencial adquisitivo en muchos países por el otro, no compensarán la cantidad de puestos de trabajo perdidos.

10. La pérdida de cientos de miles de puestos de trabajo afecta principalmente a las mujeres que, como resul-

tado de la división jerárquica del trabajo conforme al género, constituyen la mayoría abrumadora de los trabajadores de industrias de mano de obra intensiva tales como la industria del vestido. Además, la experiencia demuestra que en las industrias competitivas, el nivel tecnológico más elevado provocará reducciones en la cantidad de trabajadoras mujeres, para beneficio de los trabajadores varones.



5. ¿Qué vendrá después de las cuotas? Discusión sobre estrategias y sugerencias para la acción

Los objetivos del milenio de la ONU incluían reducir a la mitad la pobreza absoluta para el año 2015. La expiración del ATV amenaza con dejar sin efecto este objetivo, en la medida que no se aplique un programa amplio de medidas de ayuda inmediata para muchos trabajadores amenazados con el seguro de paro, los países manufactureros pequeños y las industrias subsidiarias, y si no se introducen mejoras estructurales para las condiciones marco.

Para lograr esto, será necesario una ampliación considerable de las actividades realizadas hasta ahora y una mejor coordinación. Ha habido muy escaso debate público sobre la finalización del ATV, ya sea a nivel internacional como nacional. Si bien algunas organizaciones y grupos tales como la OMC, la OIT, la Unión Europea, el ITCB (Oficina Internacional de Textiles y Vestido), el ICFTU (CIOSL–Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres), el ITGLWF (FITTVVC–Federación Internacional de Trabajadores del Textil, Vestuario y Cuero), Sweatshop Watch, TIE Asia (Intercambio Transnacional de Información–Asia), están haciendo públicas sus propias posiciones y publicando numerosas revistas especializadas con estudios de diversos expertos, son muy pocas las propuestas de acción conjunta que se han elaborado, y mucho menos implementado. La Conferencia de la Comisión de la Unión Europea sobre el ATV realizada en mayo del 2003 en Bruselas, por ejemplo, entendió que era más un lugar de reunión de distintas posiciones, que un comité para acuerdos comunes. Algunas excepciones a esto han sido el «Foro Laboral Filipino más allá del AMF» («Philippine Labor Forum Beyond MFA»), establecido por sindicatos de las Filipinas, y un foro de solidaridad internacional para trabajadores de las industrias del vestido en países menos adelantados (PMA), realizado en Dhaka, Bangladesh, del 18 al 19 de

agosto del 2003. Pero si, como teme el FITTVVC, millones de puestos de trabajo en la industria mundial de los textiles y el vestido corren peligro, es necesario realizar con urgencia mayores esfuerzos por elaborar estrategias y cursos de acción conjuntos.

Los capítulos anteriores han enumerado una gran cantidad de actores, cuya importancia económica, intereses y posiciones en el comercio mundial de los textiles y del vestido difieren entre sí. En años recientes, esas diferencias se han hecho decididamente más marcadas. De manera que hoy en día, por ejemplo, junto al conflicto de intereses entre los países industrializados y los países en desarrollo, empleadores y empleados, trabajadores varones y mujeres, y gobiernos y organizaciones no gubernamentales, también hay conflictos de intereses entre esos campos, conflictos que atraviesan las líneas tradicionales. Así, en varios países en transición, han aparecido las empresas transnacionales con filiales en el Tercer Mundo, con un poder económico que ahora excede ampliamente el de los proveedores tradicionales de las multinacionales del Norte. Sobre la base de esta heterogeneidad, no es de sorprender que los demostrados efectos de la culminación del ATV a fines del 2004 – en tanto ya revelan tendencias claras– deban ser analizados tomando en consideración las respectivas «partes interesadas». De ahí que, con relación a los posibles cursos de acción y estrategias, podría no haber soluciones o reparaciones fáciles para determinados países o industrias.

En las páginas siguientes se presentará y discutirá el criterio estratégico de una serie de actores que recién se han vuelto evidentes. Presumiblemente, dentro de poco se intensificará el debate internacional, con lo cual será necesario ampliar la lista que sigue a continuación.

El Acuerdo sobre textiles y vestidos:
¿es deseable su prórroga?

En vista de los enormes cambios esperados para comienzos del 2005, es obvio que diversas partes del ATV intentarán prorrogarlo: en meses recientes, **69 países exportadores** han pedido a los Estados Unidos, la Unión Europea y Canadá que trabajen a favor de una prórroga del ATV dentro de la OMC (Kompas 15.3.03).

De igual modo, los **fabricantes de textiles y vestimenta de los países industrializados** (Estados Unidos, etc.) y Turquía –que en su condición de segundo proveedor más importante de la Unión Europea teme la competencia de China a partir de comienzos del 2005– han pedido una prórroga del sistema de cuotas.

El **sindicato indonesio SPN** apoya el pedido de prórroga del ATV. La inminente expiración del ATV, según el presidente del sindicato, Rustam Aksam, ya ha provocado el cierre de fábricas y la pérdida de empleos en Indonesia en los últimos meses. Según él, Indonesia aún no está preparada para la liberalización.

Si bien el gobierno indonesio originalmente reclamó una prórroga del ATV, posteriormente abandonó esa posición.

Las siguientes voces claramente tomaron distancia de esas demandas:

En su conferencia celebrada del 5 al 7 de abril del 2004 en Nueva Delhi, la asociación de los 24 países en desarrollo, la **Oficina Internacional de los Textiles y el Vestido (ITCB)** por su sigla en inglés), celebró la finalización del ATV y rechazó el pedido de que el acuerdo fuera prorrogado o modificado. Dentro del ITCB, son presumiblemente los países en desarrollo, por ejemplo la India, con una importante industria textil y de la vestimenta, los que marcan el tono y esperan que la liberalización ofrezca considerables oportunidades de expansión.

Las **empresas comerciales internacionales y grandes firmas de marca** tales como Wal-Mart, Otto, Nike, Adidas, etc., tienen interés en que termine el ATV ya que, con la eliminación de las cuotas, podrían ofrecer productos más baratos en sus mercados y por lo tanto ganar ventajas competitivas. Hasta ahora, **los gobiernos de los países que establecen cuotas, los Estados Unidos, Canadá y en la Unión Europea**, no han garantizado su apoyo al pedido de una prórroga del sistema de cuotas. Esta posición, sin embargo, no es sinónimo de la intención de alcanzar la plena liberalización del comercio de los textiles y del vestido.

Esto es porque durante muchos años podrán seguir utilizando instrumentos reguladores efectivos contra los aumentos en gran escala de las importaciones provenientes de los países en desarrollo, en caso de que éstas

causaran alteraciones en el mercado y dificultades en sus países. Por lo tanto, se espera que esos gobiernos reivindiquen las cláusulas de exención del ATV, todavía válidas con posterioridad al plazo del 1° de enero del 2005, y las disposiciones de salvaguardia contenidas en el protocolo de ingreso de China a la OMC.

A comienzos del 2004, los Estados Unidos hicieron uso de esas disposiciones de salvaguardia para algunas importaciones de prendas de vestir provenientes de China. Además, las naciones industrializadas tienen oportunidades ilimitadas para controlar las importaciones no deseadas, tales como ingeniosas normas de origen y medidas antidumping, que han estado utilizando durante varios años.

El **FITTVVC, el Sweatshop Watch, el Centro para el Diálogo Político en Dhaka y otros** reclaman que continúen las restricciones cuantitativas a las importaciones de grandes exportadores como China, para proteger a los países exportadores más débiles, más vulnerables y a millones de puestos de trabajo que se ven amenazados. China, según el FITTVVC, fue culpable de grandes violaciones de leyes laborales fundamentales en la industria de los textiles y del vestido, y ha estado ampliando su estrategia expansiva a través de la explotación de sus trabajadores. Además, la Federación Estadounidense del Trabajo y el Congreso de Organizaciones Industriales (AFL-CIO), también reclamó al gobierno de los Estados Unidos que impusiera sanciones comerciales contra China, en la medida que hubo pruebas de violaciones de las normas laborales básicas en el país, a resultas de las cuales obtuvo ventajas comerciales.

El estudio, producido en el 2002 por el **Ministerio de Economía alemán, la Asociación Central de la Industria Alemana de los Textiles y el Vestido (Gesamttextil) y el sindicato IG Metall**, que trata de la eliminación del ATV, establece que sería fácil eludir las medidas proteccionistas contra China, que por consiguiente serían ineficaces. La fuerza principal de esta línea argumental, sin embargo, tiene más que ver con la consideración de que esas medidas de hecho bloquearían otras exportaciones alemanas importantes a China.

Conclusión: Aún cuando parece haber escasas posibilidades de que haya una prórroga del ATV impulsada a través de la OMC, los reclamos de nuevos instrumentos reguladores tienen sentido. Esto podría garantizar una protección temporal a industrias y trabajos amenazados de países en desarrollo a través de restricciones cuantitativas específicas en exportadores importantes como China.

Mejor acceso al mercado

Junto a la discusión sobre la prórroga del sistema de cuotas, muchas voces reclaman mejor acceso al mercado:

En la **Declaración del Foro de Solidaridad Internacional de Dhaka**, de agosto del 2003, se establece que todos los PMA (Países Menos Adelantados) deberían recibir acceso libre de impuestos y libre de cuotas a los mercados de los países industrializados –con normas de origen que fortalezcan sus industrias. Orientar el sistema mundial de comercio hacia el objetivo del desarrollo sustentable, según la Declaración de Dhaka, sólo sería posible si a los países más pobres se les garantizara la protección de sus políticas nacionales así como un mejor acceso al mercado.

El **Director del Centro para el Diálogo Político de Dhaka**, Bhattacharya, pidió acceso libre de impuestos y libre de cuotas para todos los productos procedentes de PMA a todos los Estados miembros de la OMC.

Dentro de la Ronda para el Desarrollo de Doha–OMC, Indonesia defiende la reducción de los aranceles sobre los textiles, a efectos de mitigar los impactos de la exclusión de Indonesia de acuerdos comerciales preferenciales. Los países en desarrollo han propuesto una moratoria de 5 años sobre medidas antidumping desde comienzos del 2005.

La **Comisión Mundial de la OIT sobre la Dimensión Social de la Globalización**, en su informe de febrero del 2004, propuso que los derechos de los PMA se ampliaran e incorporaran en el Trato Especial y Diferenciado estipulado por las reglamentaciones de la OMC, así como la nueva orientación de las normas de origen a efectos de beneficiar el desarrollo nacional de Países del Tercer Mundo.

Creciente competitividad

Independientemente de si la industria de los textiles y del vestido continúa siendo regulada o es liberalizada, y

en todo caso, de a quién favorece eso, se oyen reclamos de un aumento de la competitividad en cada industria nacional de los textiles y el vestido.

Llevados por la «puesta al día» relativamente exitosa de países anteriormente en desarrollo tales como Corea del Sur o Taiwán, actualmente **los gobiernos e industrias de países de todo el mundo involucrados en la producción de textiles y vestimenta**, cuentan con una creciente competitividad.

Tienen la esperanza de que eso les permitirá soportar el aumento de la competencia cuando finalice el ATV. Esto ha quedado demostrado en los diversos ejemplos de países que hemos dado en esta publicación. Países industrializados tales como Alemania también están acelerando el desarrollo tecnológico de sus industrias textiles y de la vestimenta.

Una forma importante de aumentar la competitividad, que también ahora está siendo considerada por los países industrializados (véase la discusión sobre una «zona económica especial de Alemania Oriental»), es a través de las «Zonas Francas de Exportación», a pesar de sus demostrados déficits y riesgos estructurales. Los gobiernos de todo el mundo cuentan con esta solución, con la esperanza de pertenecer a los pocos ganadores de esta tendencia en el desarrollo.

Por un lado suele pasarse por alto que el éxito de Corea del Sur o Taiwán se basa en gran medida en el hecho de que sus gobiernos, contrarios a la fórmula neoliberal orientada al mercado mundial, pudieron impulsar un **sólido componente nacional** en sus políticas económicas. Por lo tanto aseguraron que las «Zonas Francas de Exportación», a través de suministros, programas de calificación para empleados, etc., estuvieran vinculadas a la economía nacional. El panorama actualmente, sin embargo, es enteramente diferente para la vasta mayoría de los trabajadores de las ahora más de 3.000 «zonas francas de exportación» en todo el mundo, en las cuales los

Conclusión: En vista de que los aranceles para los textiles y el vestido en los países industrializados están entre los más altos del mundo y de que las medidas antidumping ya constituyen un instrumento que viene siendo utilizado con preferencia por los países industrializados, esas propuestas para proteger la participación en el mercado de pequeños proveedores son todas sensatas. Pero esas propuestas no alcanzan para remediar el deterioro estructural del comercio de los textiles. El mejor acceso al mercado en las naciones industrializadas mantiene o mejora las exportaciones de muchos países en desarrollo, pero no contribuye directamente a mejorar las condiciones laborales. Ya que si los ahorros procedentes de aranceles más bajos son consumidos por un aumento de los costos laborales, la tan buscada «competitividad», por supuesto, decae. Las propuestas de reforma del sistema mundial de comercio deben, por lo tanto, vincularse a una serie de medidas en todos los niveles, como se resume a continuación.

trabajadores –predominantemente mujeres jóvenes– son llevados al borde del agotamiento y a los pocos años son reemplazados por nuevos empleados. La suma de conocimientos que adquirieron se limita al mero arte de la supervivencia.

Por otro lado, la ofensiva mundial para aumentar la competitividad también provoca un mayor avance tecnológico en la producción y, por consiguiente, una reducción importante de trabajos poco calificados, lo que, a su vez, afecta principalmente a las mujeres.

Es por eso que sindicatos tales como el FITTVC, el «Foro Laboral Filipino más allá del AMF», los participantes de una conferencia organizada por la Fundación Friedrich Ebert en setiembre del 2002 en Singapur sobre el ingreso de China a la OMC, las organizaciones no gubernamentales TIE-Asia y Sweatshop Watch/EE.UU. reclaman **capacitación y nuevos programas de educación para trabajadores de la industria de los textiles y del vestido**, ya que solamente esto mejorará sus posibilidades en el mercado laboral y les permitirá escapar de la dependencia de trabajos mal remunerados. Pero, ¿cuáles serían las consecuencias a largo plazo si todos siguieran la misma estrategia? Como resultado del progreso tecnológico habría una sobreproducción mundial y caída de precios, recortes de los puestos de trabajo y de las normas sociales así como eliminación de puestos de trabajo ocupados por mujeres. La mayoría de los trabajadores terminarían perjudicados en caso de que se siguiera esta estrategia.

Conclusión: En el marco del escenario referido anteriormente, el aumento de la productividad sólo es posible para unos pocos y, en un contexto donde los grandes mercados de ventas están saturados, sólo tendría sentido si contribuyera a resolver la falta de suministro en los textiles y el vestido de los países del Sur y el Este. Es por eso que es necesario mejorar el desarrollo regional de esos países. Eso podría lograrse a través de la diversificación industrial de los países en desarrollo, en la medida que no sean enteramente dependientes de la producción para la exportación. En todo caso, el trabajo digno debe ser la práctica habitual en las «zonas francas de exportación», e incluso brindar capacitación y mayor educación para los trabajadores así como espacio para organizarse en la industria de los textiles y del vestido.

Seguridad social y trabajo digno

Cuando los mundos de la política y el comercio en las naciones industrializadas exigen que los países en desarrollo cumplan las normas sociales, hay motivos fundados de sospecha de que en realidad están aprovechando convenientemente esas normas a favor de sus propios intereses proteccionistas. Ya que, más que otra cosa, fue la presión de los costos en esos países industrializados lo que causó la espiral a la baja de las normas sociales en los países en desarrollo. Es por eso que, en los últimos años, numerosos países en desarrollo han objetado, por ejemplo, la admisión de las normas sociales en la OMC. Sin embargo, varias organizaciones reclaman reglamentaciones vinculantes para la aplicación de la seguridad social y el trabajo digno, no solamente en la industria de los textiles y del vestido.

En su informe de clausura de febrero del 2004, la **Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización de la OIT**, junto con su reclamo de medidas para la aplicación de las normas fundamentales del trabajo, también reclama un nivel mínimo de seguridad social.

El **FITTVC** define sus objetivos a largo plazo como la aceptación vinculante de las normas laborales internacionales en todos los acuerdos comerciales multilaterales y bilaterales, en los acuerdos de inversión y estrategias de desarrollo para las industrias, acompañada de mecanismos de recompensa y sanción (FITTVC 2.9.03).

El **CIOSL** tiene el compromiso de establecer un comité especial sobre la OMC para afianzar normas sociales y ambientales en todos los acuerdos y estructuras de la OMC. Todos los acuerdos de la OMC deberían ser examinados desde un principio para analizar, antes de aplicarlos, si contribuyen a los objetivos de combatir la pobreza y asegurar las condiciones de trabajo digno.

La **Declaración del Foro Internacional de Solidaridad de Dhaka**, de agosto del 2003, establece que el principio máximo de todas las negociaciones de la OMC debería ser combatir la pobreza. Los participantes de la Conferencia hablaron a favor de establecer programas de redes de seguridad social, que deben ser financiadas no solamente por los gobiernos sino también por los empleadores. El «**Foro Laboral Filipino más allá del AMF**» incita a las empresas a que contribuyan con esos programas de gobierno.

Conclusión: La protección social y el trabajo decente deben estar regulados de manera vinculante a escala internacional. Como este requisito es contrario a lograr un aumento de la competitividad, no es una preocupación principal de las propias industrias ni de los «Estados competidores». El grupo de presión que apoya esto se restringe en gran medida a los sindicatos y las organizaciones no gubernamentales, cuya cooperación, teniendo en cuenta su falta de poder, es aún más importante.

Género y globalización

La seguridad social y el trabajo digno, inconcebiblemente, carecen de una nueva orientación de la economía y la sociedad en términos de igualdad de género. Dirigir la economía hacia el objetivo de la igualdad de género fue un elemento clave en el **informe de clausura de la Comisión de la OIT**. Esto no ocurrió por casualidad, ya que las mujeres representan dos tercios del total de trabajadores pobres e informales del mundo. Con relación a las contramedidas propuestas, el informe se limita, no obstante, a una mejor educación, asistencia de la salud y seguridad alimentaria, y evade la cuestión clave de la división de trabajo conforme a líneas jerárquicas de género, según las cuales las mujeres son casi exclusivamente responsables del trabajo doméstico y familiar no remunerado.

El **Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer (UNIFEM)** considera la redistribución y la revalorización del trabajo en sociedad como un elemento clave para superar la discriminación de la mujer en la vida laboral y la sociedad. Si se subestima este imperativo, los programas para el mejoramiento de la mujer, dirigidos por gobiernos, empleadores y otros, simplemente quedarán incompletos. Según la **Conferencia Mundial de las Naciones Unidas sobre la Mujer, celebrada en Beijing en 1995**, algunos instrumentos que pueden ser utilizados para poner en práctica los reclamos de una economía con igualdad de género serían la inclusión del valor del trabajo no remunerado en los presupuestos nacionales generales, o el examen de los presupuestos estatales con relación a su impacto específico de género (Presupuestos de Género), como lo reclama, por ejemplo, UNIFEM.

Aplicado a la industria de los textiles y del vestido, con su proporción entre el 70% y el 90% de trabajadoras mujeres, los **delegados del Foro Internacional de Solidaridad de**

Dhaka, y el «**Foro Laboral Filipino más allá del AMF**», consideraron que era responsabilidad de gobiernos y empleadores, por encima de las garantías de un trabajo digno remunerado, brindar apoyo a la economía de asistencia de los trabajadores textiles, por ejemplo a través de la educación o prestación de la salud gratuitas, de programas de vivienda accesibles y de transporte seguro.

Conclusión: El trabajo digno será posible únicamente cuando todo el entorno de la fuerza de trabajo (predominantemente femenina) integre este concepto, y no tan solo el de las condiciones específicas del lugar de trabajo. Los programas para el mejoramiento de la situación de la mujer en el Estado, el comercio y en instituciones dirigidas por la sociedad civil, deben estar vinculados a iniciativas para la redistribución y revalorización de la mano de obra doméstica y remunerada.

Cambiando marcos estructurales, forjando nuevas alianzas

Cuando todas las alternativas concebibles dejen de ser medidas con la vara de la competitividad, se creará un espacio de propuestas que transformen el sistema. Los editores Ökumenische Netz (Red Ecuménica) Rhein Mosel Saar y el Instituto de Economía y Ecumenismo SÜDWIND, que participan en la campaña europea Campaña Ropa Limpia (CCC), miden el desarrollo económico y político y las decisiones, en términos de su impacto en los pobres. El éxito económico, desde esta perspectiva, no está (únicamente) demostrado por los niveles de productividad o las cifras de crecimiento de una industria tal como la del sector de los textiles y del vestido, sino considerando si la situación de los más pobres se ha deteriorado o ha mejorado. Las políticas económicas que justifican el aumento de la pobreza como ajustes indispensables, son calificadas de inhumanas por ambos editores.

Los cambios en el comercio de los textiles y las prendas de vestir después de comienzos del 2005 deberían ser aprovechados como una oportunidad para pensar acerca de una **nueva orientación de la economía**. El predominio del crecimiento, la competitividad y el lucro debe ser reemplazado por el **predominio de la seguridad social, el desarrollo humano y el trabajo digno para todos**. Para lograrlo, sin embargo, será necesario tener un criterio genuinamente mundial, que se extienda más allá de todas las políticas relativas a la clientela y la competencia.

El comercio mundial, la inversión, el sistema financiero, el trabajo y la seguridad social deben realinearse y orientarse hacia el principio de la «**Economía en beneficio de la vida humana**». Esto necesita un marco regulatorio vinculante, para el beneficio de todos. No faltan propuestas de un «mundo diferente», tal como la reforma del sistema financiero internacional, la reforma o el desmantelamiento de las instituciones de Bretton Woods –el FMI y el Banco Mundial–, el fortalecimiento de la OIT o la crítica de los «Estados competidores». Pero sí faltan alianzas internacionales para debatir y elaborar esas propuestas, y falta el poder para ponerlas en práctica.

Conclusión: Si hay que cambiar el marco estructural que actualmente está apoyado por los Estados nacionales, las organizaciones multilaterales y las empresas transnacionales, son necesarias nuevas alianzas internacionales entre sindicatos, movimientos sociales, organizaciones no gubernamentales, iglesias, etc.

La responsabilidad social mundial de las transnacionales

Un ejemplo de esas nuevas alianzas, o por lo menos un paso hacia su desarrollo, han sido las recientes iniciativas sociales para la aplicación de normas sociales.

La obligación nacional e internacional de observar las normas legislativas sociales y laborales mínimas, que han sido sistemáticamente desvirtuadas en la industria de los textiles y del vestido y otras ramas, debe ser complementada con la introducción de medidas de responsabilidad social mundial para las transnacionales, como parte de iniciativas de las diversas partes interesadas. Una respuesta a las políticas de desregulación impulsadas por las políticas neoliberales y relativas a la legislación social y laboral puede encontrarse en las campañas de relaciones públicas organizadas en años recientes por sindicatos y organizaciones no gubernamentales tales como la CCC, que han llevado a las transnacionales a apoyar códigos de conducta y sistemas de supervisión independientes.

Esas alianzas se ven a sí mismas **complementando más que reemplazando** la aplicación de las leyes sociales y laborales por parte del Estado. Sin embargo, las empresas están manejando una avalancha de iniciativas sobre responsabilidad social mundial, que amenazan debilitar la complementariedad que podrían cumplir las empresas

junto a la tarea de regulación del Estado. Por el contrario, instituciones de partes interesadas múltiples como la Iniciativa de Comercio Ético (ETI, por su sigla en inglés), la Fundación Ropa Justa (FWF, por su sigla en inglés), la Asociación por Trabajo Justo (AFL, por su sigla en inglés), el Consorcio por los Derechos de los Trabajadores (WRC, por su sigla en inglés), Responsabilidad Social Internacional (SAI, por su sigla en inglés), etc., se consideran a sí mismas como el segundo pilar en importancia para el respeto de los derechos humanos y las leyes laborales –nacional e internacionalmente garantizados. Trabajan en estrecho contacto con organizaciones sociales de países en desarrollo y en transición.

Conclusión: Junto con sus esfuerzos por fortalecer reglamentaciones estatales, nuevas alianzas sociales que comprenden sindicatos y organizaciones de la sociedad civil en países industrializados, en desarrollo y en transición, también deberían impulsar la responsabilidad social mundial de las transnacionales en iniciativas de partes interesadas múltiples. Además, su prioridad central debe ser trabajar por una nueva orientación económica y política acorde con lo mencionado anteriormente.

Reglamentaciones provisorias para asegurar la supervivencia inmediata

El desarrollo y la aplicación de las propuestas de acción mencionadas anteriormente requieren tiempo –del cual queda poco antes de la supresión de las cuotas. Esas propuestas son insuficientes para apoyar adecuadamente a los trabajadores quienes, como consecuencia de la culminación del ATV, se ven amenazados con el desempleo y la inseguridad social. Es esencial que se aprueben de inmediato reglamentaciones provisorias para los trabajadores afectados.

El **Foro Internacional de Solidaridad de Dhaka** reclamó que se establezcan programas de redes de seguridad social y un fondo especial para los trabajadores de los textiles y del vestido afectados por la finalización del ATV. Dichos programas serían financiados por gobiernos y empleadores. El «**Foro Laboral Filipino más allá del AMF**» también propuso un financiamiento adecuado de ambas partes.

El **Instituto SÜDWIND** y **Ökumenische Netz** proponen que las empresas transnacionales y las compañías de marca, en especial, deben participar del financiamiento

ya que son los principales beneficiarios de la industria mundial de los textiles y del vestido y tendrán ventajas considerables a partir de la liberalización del mercado mundial de los textiles. En el futuro, los exportadores de los países en desarrollo y en transición podrán vender sus productos más baratos, es decir, sin el precio de las cuotas. Los editores de esta publicación consideran que esos exportadores no deberían pasar esas ventajas al consumidor, quien, hasta ahora, ha tenido que pagar excepcionalmente poco en vestimenta. A través de campañas de publicidad, los editores harán todo lo que esté a su alcance para aumentar la comprensión entre los consumidores de este tipo de solidaridad con los trabajadores afectados.

La urgencia de la situación también significa que será necesario instalar foros públicos para discutir las medidas y responsabilidades que harán falta. La Conferencia de Dhaka ha alentado a comités nacionales de gobierno,

trabajadores y grupos de la sociedad civil a trabajar a favor de esto. Esos comités deberían definir las respectivas políticas nacionales para el período posterior a la finalización del ATV.

Comentarios finales

Las propuestas de acción a corto y largo plazo presentadas anteriormente tienen la finalidad de estimular el debate, un debate que tendrá que ser desarrollado aún más, a todos los niveles posibles. En la situación de conmoción que enfrenta el régimen mundial de comercio, una amenaza en ciernes desde el colapso de la reunión del Consejo Ministerial de la OMC en Seattle en 1999, la finalización del ATV podría, tal vez, contribuir a profundizar el cuestionamiento de políticas mundiales antidemocráticas e inhumanas y a seguir trabajando en la elaboración de alternativas.

Abreviaturas

ACFTU	Federación de Sindicatos Chinos	OFTEC	Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica
AFTA	Zona de Libre Comercio de la ASEAN	OIT	Organización Internacional del Trabajo
AGOA	Ley de Crecimiento y Oportunidad Africana	OMC	Organización Mundial del Comercio
AMF	Acuerdo Multifibras	OST	Órgano de Supervisión de los Textiles (OMC)
AMRC	Centro de Recursos de Monitoreo de Asia/ Hong Kong	PIB	Producto Interno Bruto
AoA	Acuerdo sobre la Agricultura (OMC)	PMA	Países Menos Adelantados
ASEAN	Asociación de Naciones de Asia Sudoriental	PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
ATV	Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido	SA 8000	Normas sobre Responsabilidad Social 8000, EE.UU.
AVE	Asociación Alemana del Comercio Exterior Minorista	SDT	Trato Especial y Diferenciado (OMC)
CBERA	Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe	SGP	Sistema General de Preferencias
CBPTA	Ley sobre Asociación Comercial de la Cuenca del Caribe	TCI	Industria Textil y del Vestido
CCC	Campaña Ropa Limpia	TIE	Intercambio Transnacional de Información – Asia
CICHK	Comité Industrial Cristiano de Hong Kong	TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
CIOSL	Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres	TNC	Corporación Transnacional
FES	Fundación Friedrich Ebert	TRIMS	Acuerdo sobre las Medidas de Inversión Relacionadas con el Comercio
FITTVIC	Federación Internacional de Trabajadores del Textil, Vestuario y Cuero	TRIPS	Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio
GATS	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (OMC)	UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio	UNIFEM	Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer
ITC	Comisión de Comercio Internacional – EE.UU.	VFI	Asociación Registrada de Importadores de Productos Terminados de Alemania
ITCB	Oficina Internacional de Textiles y Vestido	WRAP	Responsabilidad Mundial en la Producción de Indumentaria
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos	ZFE	Zonas Francas de Exportación

6. Apéndice

Bibliografía

- AFL–CIO 2004:** Petición 301 contra China, 16 Marzo, 2004 (www.aflcio.org/issuespolitics/globaleconomy/ExecSummary301.cfm)
- Altwater 1997,** Elmar / **Mahnkopf,** Birgit: Grenzen der Globalisierung. Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft, Münster 1997
- Appelbaum 2003,** Richard: Assessing the Impact of the Phasing–out of the Agreement on Textiles and Clothing on Apparel Exports on the Least Developed and Developing Countries, hg. v. Center for Global Studies, Universidad de California, Santa Barbara, 4.11.2003 (www.sweatshopwatch.org/global/analysis.html)
- Asia Monitor Resource Center 1997:** Arbeitsbedingungen in der chinesischen Bekleidungsindustrie, en: Kleiderproduktion mit Haken und Ösen. Arbeitsbedingungen in der chinesischen und philippinischen Bekleidungsindustrie am Beispiel von Zulieferbetrieben deutscher Unternehmen, hg. Instituto de Economía y Ecumenismo SÜDWIND (texto 6), Siegburg 1997
- AVE 2001:** Außenhandelsvereinigung fordert schnellere Liberalisierung des Textil – und Bekleidungshandels, Pressemitteilung 17.7.2001 (www.ave-koeln.de)
- Bello 2003,** Walden: There is Life after Cancun. The WTO Cancun Ministerial has failed, en: *Bangkok Post*, 21.9.2003
- Bhattacharya 2003,** Debapriya: Schrittweiser Abbau der Textil–Quoten: Der letzte Countdown, en: Brücken (Enero / Febrero 2003), S. 22f
- Blotevogel 2004,** Prof. Dr.: Vorlesung «Weltwirtschafts–geographie» an der Universität / Gesamthochschule Duisburg, Wintersemester 2002/03, Kap. 9: Sektorale Betrachtung: Beispiel Textil – und Bekleidungsindustrie
- Chandrasekhar 2003,** H.E.K.M.: Presentation at EC Conference on the Future of Textiles and Clothing after 2004, Bruselas, 5–6 Mayo 2003, (www.itcb.org)
- Choudry 2002a,** Aziz: Bombarded by Bilateral Trade & Investment Agreements, Colombo 2002 (hg. V. Transnationals Information Exchange – Asia. www.tieasia.org)
- Choudry 2002b,** Aziz: The MultiFibre Agreement (MFA). Colombo September 2002, hg. Transnationals Information Exchange – Asia (www.tieasia.org/factsheettwo.htm)
- CIOSL 2003:** Declaración sindical para incluir en el orden del día de la 5ª. Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC), Cancún, 10–14 de setiembre, 2003 www.icftu.org)
- CIOSL 2004:** Camboya: el sombrío futuro de los trabajadores de la industria textil. (Dossier El Mundo Sindical No. 1, enero del 2004)
- Clean Clothes Campaign/Global Unions/Oxfam International 2004:** 45 Hours of Forced Overtime in One Week. Respect Workers' Rights in the Sports–wear Industry, Amsterdam/Brussels/Oxford March 2004
- Connor 2002,** Tim: We are not machines. Despite some small steps forward, poverty and fear still dominate the lives of Nike and Adidas workers in Indonesia, hg. Clean Clothes Campaign/ Global Exchange/ Maquila Solidarity Network/ Oxfam Canada/ Oxfam Community Abroad Australia, Marzo 2002
- Dent 2002,** Kelly / Tyne, Mathew: Unraveling the MultiFibre Agreement (MFA). What impact will the abolition of quotas under the MFA have on the garment industry of Sri Lanka?, Colombo 2002, hg. Transnationals Information Exchange – Asia (www.tieasia.org/ReportsNew.htm)
- Dhaka Declaration on Protection of Rights, Interest and Livelihood Security of Garment Workers, 2003:** International Solidarity Forum for Garment Workers of Least Developed Countries, Dhaka/Bangladesh, August 18–19, 2003 (www.sweatshopwatch.org)
- DGB 1996:** Freie Produktionszonen – Grenzenlose Gewinne, hg. v. DGB–Bildungswerk, Materialien 46, Düsseldorf 1996

- Dicken 2003**, Peter: Global Shift. Reshaping the global economic map in the 21st century, Londres 2003
- EPPA/ CEPS 2002**: Die Auswirkungen der Liberalisierung im Rahmen des ATC (Agreement on Textiles and Clothing) auf die deutsche Textilwirtschaft und die von ihr beschäftigten Arbeitnehmer/innen unter besonderer Berücksichtigung des Beitritts Chinas zur WTO. Studie im Auftrag von: BMWi, Gesamtverband Textil, Industrievereinigung Chemiefaser e.V., IG Metall, Bruselas 2002
- EU 2001**: Comparison of market opening between the EU and other countries in the textiles and clothing sector, Bruselas 6.2.2001, (www.europa.int/comm/trade/issues/sectoral/industry/textile/whatson.htm)
- EU 2003**: Die Zukunft des Textil – und Bekleidungssektors in der erweiterten Europäischen Union. Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Europäischen Wirtschafts– und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen, Bruselas, 29.10.2003
- EU 2004**: Textiles and Clothing: first meeting of High Level Group to boost European competitiveness, Bruselas, 5.3.2004 (www.trade-info.cec.eu.int/textiles)
- European Union 2003**: Generalised System of Preferences. User's Guide to the European Union's Scheme of Generalised Tariff Preferences: February 2003 (<http://europa.eu.int/comm/trade/issues/global/gsp/gspguide.htm>)
- Ferenschild 1994**, Sabine: «Die Bestimmung des Weibes» und die Standeserziehung der Arbeiterinnen. Ein Beitrag zur Geschichte und Soziologie der katholischen Arbeiterinnenorganisationen im Rheinland (1867–1914), Bornheim 1994
- FES 2002**: Workshop on China's Membership in the WTO – Consequences for Labour Markets in ASEAN Economies, 9–10. September 2002, hg. Norbert von Hofmann, FES Singapur
- Foo 2003**, Lora Jo / **Bas**, Nikki Fortunato: La surgiente amenaza del libre comercio para los trabajadores del vestido en todo el mundo, (Informe de Trabajo de Sweatshop), Octubre 2003, www.sweatshopwatch.org/global/index/html, <http://swatch.igc.org/global/SWtradepaper-sp.html>
- Frankfurter Rundschau, 9.3.2004**: «Dumping»
- Fritz 2002**, Thomas / **Scherrer**, Christoph: GATS: Zu wessen Diensten? Öffentliche Aufgaben unter Globalisierungsdruck, (AttacBasisTexte 2) Hamburgo 2002
- GTB 1991**: 100 Jahre Gewerkschaft Textil–Bekleidung. Sonderausgabe zum Jubiläum der Gewerkschaft Textil–Bekleidung, Düsseldorf 1991
- Hirsch 1995**, Joachim: Der nationale Wettbewerbsstaat, Berlin 1995
- Hyvärinen 2000**, Antero: Implications of the Introduction of the ATC on the developing countries producing / exporting textiles and clothing, Oktober 2000 (www.intracen.org/mds/sectors/textiles/uru2000.htm)
- Ianchovichina 2001**, E. / **Martin**, W.: «Trade Liberalization in China's Accession to the WTO», Banco Mundial, Junio 2001
- IG Metall 2002** (Hg.): Tarifrunde 2003 – Textilindustrie Ost. Sozialökonomische Rahmenbedingungen in der ostdeutschen Textilindustrie, (www.igmetall.de)
- ILO 2003**: ILO database on export processing zones (Jean–Pierre Singa Boyenge), Genf 2003
- ITC 2004**: Textiles and Apparel: Assessment of the Competitiveness of Certain Foreign Suppliers to the U.S. Market (Investigation No. 332–448, sent to USTR in June 2003) Publication 3671, hg. U.S. Inter–national Trade Commission, January 2004 (www.usitc.gov.)
- ITCB 2003**: Trade in Textiles and Clothing: developing members Concern about potential Reduction in Market (Quota) Access in 2004. Communication from Bangladesh, Brasil, Costa Rica u.a., 11.7.2003 (www.itcb.org)
- FITTV 2003 a**: ¿Cuál es el futuro del comercio de los textiles y el vestido después de 2005? Trágico panorama para el comercio en los textiles y el vestuario después del 2005, por Neil Kearney, 2.9.03, (www.itglwf.org/displaydocument.)
- ITGLWF 2003**: Trade in Textiles and clothing after 2005. Statement von Neil Kearney, Konferenz in Brüssel 5./6.5.2003
- FMI / Banco Mundial 2002**: Acceso al mercado de exportaciones de los países en desarrollo. Temas selectos. (por Timothy Geithner / Gobind Nankani), 26 Septiembre 2002 (www.imf.org)
- James 2003**, William E. / **Ray**, David J. / **Minor**, Peter J.: Indonesia's Textiles and Apparel: The Challenges Ahead, en: Bulletin of Indonesian Economic Studies, Vol. 39, No. 1, 2003: 93–103
- Just Style 27.10.2003**: Quotas and beyond: a look ahead (www.just-style.com)
- Knappe 2004**, Matthias: Textiles and Clothing : What happens after 2005? (www.intracen.org/mds/sectors/textiles/tc_2005.htm)
- Labor Forum beyond the MFA 2003**: «Towards Leading the Initiatives for Enhancing Opportunities beyond the Multi–Fiber Arrangement», National Labor Conference 16 January, 2003 Manila/Filipinas
- Labor Forum beyond the MFA 2004**: Labor Action, Policy and Legislative Agenda Towards Industry Transformation, January 2004 Manila/Filipinas
- Lamy 2003**, Pascal: Zukunft des Textil– und Bekleidungssektors mit Blick auf die WTO–Verhandlungen. Erklärung vom 18.6.2003, Bruselas, (www.europa.int/comm/)

- commissioners/lamy/speeches_articles/spla174_de.htm)
- Lamy 2004**, Pascal: Die Liberalisierung des Textilwarenhandels. Den neuen Herausforderungen begegnen. Bruselas 25.3.2004, (www.europa.eu.int/comm/commissioners/lamy/speeches_articles/spla219_de.htm)
- Musiolek 2004**, Bettina et al.: Made in Eastern Europe. The new Fashion Colonies, Berlin 2004
- Nathan Association 2002**: Changes in Global Trade Rules for Textiles and Apparel. Implications for Developing Countries, Research Report, November 20, 2002 (www.nathaninc.com)
- OECD Working Party of the Trade Committee 2003**: Liberalising Trade in Textiles and Clothing: A Survey of Quantitative Studies, 2 Mayo, 2003
- OIT 96**: Mundialización de las industrias del calzado, los textiles y el vestido. Informe para el debate de la Reunión Tripartita sobre la incidencia en el empleo y en las condiciones de trabajo. Ginebra, 1996
- OIT Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización, 2004**: «Una globalización justa: Creando oportunidades para todos», Ginebra 2004
- Oxfam Briefing Paper Nr. 53 2003**: Auf dem Weg in die Sackgasse. Warum ein Scheitern bei den Handelsgesprächen in Cancún die Ärmsten der Welt bedroht, 2.9.2003
- Oxfam International 2004a**: Trading Away Our Rights. Women Working in Global Supply Chains, Oxford 2004
- Oxfam 2004b**: «Stitched Clp. Hour rich-country protectionism in textiles and clothing trade prevents poverty alleviation», Oxfam Briefing Paper 60, Oxford, April 2004
- Pandita 2002**, Sanjiv: The ILO in Cambodia, en: Asian Labour Update No. 44, Julio–Septiembre 2002 (www.amrc.org.hk/4406.htm)
- Parnreiter 2003**, Christof: Der Konzern im Slum. Informalisierung von »oben« in Lateinamerika, en: Informelle Ökonomie. Blätter des iz3w, Marzo 2003, 29–31
- Pinzler 2003**, Petra / **Fischermann, T.**: Der Riese wankt, en: DIE ZEIT, 4.9.03
- Ruppert 2003**, Uta: Geschlechterverhältnisse und Frauenpolitik, en: Stiftung Entwicklung und Frieden (Hrsg.), Globale Trends 2004/2005, Frankfurt am Main 2003, S. 99–116
- Sassen 1998**, Saskia: Überlegungen zu einer feministischen Analyse der globalen Wirtschaft, en: Prokla. Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft, Heft 111, 28. Jg. 1998, Nr. 2, 199–216
- Schmidt 2003**, Uwe: Welthandel und Handelsordnung, en: Stiftung Entwicklung und Frieden (Hrsg.), Globale Trends 2004/2005, Frankfurt am Main 2003, S. 157–180
- SOMO 4/2004**: Trade and Investment Agreements. Bulletin on Issues in Garments & Textiles, (www.somo.nl)
- SOMO 5/2004**: The Phase-Out of the Multifibre Arrangement. Bulletin on Issues in Garments & Textiles, (www.somo.nl)
- SÜDWIND 1997**: Kleiderproduktion mit Haken und Ösen. Arbeitsbedingungen in der chinesischen und philippinischen Bekleidungsindustrie am Beispiel von Zulieferbetrieben deutscher Unternehmen (Südwind-Texte 6), Siegburg 1997
- Süddeutsche Zeitung, 20.11.2003**: USA begrenzen chinesische Einfuhren
- UNDP 2003**: Bericht über die menschliche Entwicklung 2003, Berlin 2003
- UNIFEM 2000**: Progress of the World's Women. United Nations Development Fund for Women (www.undp.org/unifem/progressww/index.html)
- Von Hoffmann 2002**, Norbert / **Schweishelm**, Erwen: Chinas membership in the WTO – a headache for neighbouring labour markets?, en: FES (Hg.), Occasional Papers: International Development Cooperation. Global Trade Union Program, November 2002
- VFI 2003**: Memorandum zum Thema »Die Zukunft des Handels mit Textilwaren und Bekleidung nach 2005« anlässlich der Konferenz vom 5./6.5.2003 Brüssel (www.vfi-deutschland.de)
- Weltbank 2003**: Weltentwicklungsbericht 2003, Bonn 2003
- Wick 1999**, Ingeborg: Frauenarbeit in Freien Exportzonen, en: Historische Sozialkunde: Beiträge zur Historischen Sozialkunde, Beiheft / Hrsg.: Verein für Geschichte und Sozialkunde, Frankfurt a.M. 1999, S. 189–207
- Wick 2000**: Das Kreuz mit dem Faden. Indonesierinnen nähen für deutsche Modemultis, hg. v. SÜDWIND Institut für Ökonomie und Ökumene (texte 11), Siegburg 2000
- Wick 2003**: Perspektiven der Organisierung informeller Arbeit. Wie normal ist das Normalarbeitsverhältnis?, en: Kurswechsel. Zeitschrift für gesellschafts-, wirtschafts- und umweltpolitische Alternativen, 1/2003, S. 71–77
- Wirtz 1981**, H.J., u.a.: Kleider machen Leute – Leute machen Kleider. Baumwolle, Textilien und Bekleidung in der Weltwirtschaft, hrsg. v. BDKJ, Wuppertal 1981
- OMC 2003**: Estadísticas del Comercio Internacional 2003 (www.wto.org)
- OMC 2004**: «AMF: algunos efectos del régimen», en: www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/eol/e/wto02/wto2_28.htm

Glosario

Medidas antidumping

Se produce *dumping* cuando una compañía exporta productos a precios más bajos de los que fija en su propio mercado interno. Las medidas antidumping imponen un arancel adicional a esos productos a efectos de impedir que expulsen del mercado a productores de países importadores o a competidores de otros países. A través de la reducción de aranceles y otros obstáculos comerciales desde la fundación del GATT en 1947, los países industrializados, en especial, han introducido medidas antidumping contra productos «sensibles» procedentes de países en desarrollo, como en el caso de los textiles y el acero. A menudo los países industrializados utilizaron los productos de bajo precio del Tercer Mundo como una excusa conveniente para iniciar prolongados procedimientos antidumping que causaron costos administrativos extraordinariamente elevados para muchos países en desarrollo.

Los Contratos de Trabajo

A diferencia de una relación de empleo establecida, el régimen de contratos de trabajo carece de muchas de las reglamentaciones laborales y de seguridad social destinadas a proteger a los trabajadores (véase «Informalización»).

Normas fundamentales de trabajo de la OIT

En la «Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo y su seguimiento», adoptada por la Organización Internacional del Trabajo en 1998, se dispuso que los convenios sobre libertad de asociación, derecho a la negociación colectiva y prohibición de mano de obra forzada, trabajo infantil y discriminación, son vinculantes para todos los países miembros. Esos convenios se llaman las normas fundamentales del trabajo. En el marco de los 184 convenios de la OIT, por lo tanto, las normas fundamentales del trabajo están específicamente destacadas.

Iniciativa de Comercio Ético

La «Iniciativa de Comercio Ético» (ETI, por su sigla en inglés), de origen británico, lanzada en 1998, es una alianza de empresas, sindicatos y organizaciones no gubernamentales cuyo objetivo es el de mejorar las condicio-

nes laborales en la cadenas proveedoras de las empresas miembros, a través de mecanismos de control (véase «Iniciativa de partes interesadas múltiples»).

Zonas Francas de Exportación

Las «Zonas Francas de Exportación» (ZFE) son zonas industriales que ofrecen incentivos especiales para inversionistas extranjeros y desde las cuales los materiales importados son procesados y re-exportados (OIT 2003). La mayoría de las aproximadamente 3.000 ZFE están instaladas en países en desarrollo y en transformación. La mayoría de los 43 millones de empleados de las ZFE –de los cuales del 70% al 90% son mujeres– trabajan en la industria de las prendas de vestir y la electrónica. Los incentivos para los inversionistas extranjeros consisten en reducciones arancelarias y fiscales, ventajas relativas a los costos de la infraestructura y exenciones a la aplicación de las leyes laborales y de seguridad social. Un problema típico de estos enclaves es la represión de los derechos sindicales.

Asociación de Trabajo Justo

La «Asociación de Trabajo Justo» (FLA, por Fair Labor Association), con sede en los Estados Unidos, fue creada en 1998. Verifica la aplicación de las normas sociales en las cadenas de suministro mundiales de las empresas miembros, tales como Nike, Adidas, Puma, etc. También son miembros de la FLA representantes de universidades y organizaciones no gubernamentales de los Estados Unidos (véase «Iniciativa de partes interesadas múltiples»).

Fundación Ropa Justa

La fundación alemana Ropa Justa (FWF, por Fair Wear Foundation) fue fundada en 1999 y es una alianza de empresas, sindicatos y organizaciones no gubernamentales como la Campaña Ropa Limpia, del sector del vestido. La FWF verifica la aplicación de las normas sociales en las cadenas de suministro mundiales de las empresas miembros (véase la «Iniciativa de partes interesadas múltiples»).

Informalización

El trabajo informal no está protegido por leyes laborales y de seguridad social, ni por Convenios Colectivos de

Trabajo. La informalización implica el proceso gradual de eliminar la protección legal de las relaciones de empleo formales. El trabajo informal es llamado también trabajo precario, atípico, inseguro o sin protección. En los países industrializados, durante largo tiempo se consideró que el trabajo informal estaba reservado a las mujeres, pero con el avance de la globalización se ha extendido tanto entre los hombres como entre las mujeres.

Trato de nación más favorecida

Las preferencias comerciales se aplican a todos los países miembros de la OMC de manera igualitaria.

Iniciativa de partes interesadas múltiples

Las Iniciativas de partes interesadas múltiples son organismos independientes que verifican la aplicación de normas sociales en las cadenas de suministro de las empresas miembros. Las Iniciativas de partes interesadas múltiples son alianzas de empresas, sindicatos, organizaciones no gubernamentales, y a veces también gobiernos (véase Iniciativa de Comercio Ético, Asociación de Trabajo Justo, Fundación Ropa Justa, Responsabilidad Social Internacional y Consorcio por los Derechos de los Trabajadores).

No discriminación

Los competidores o productos extranjeros y nacionales deben ser tratados de manera igualitaria.

Tráfico de perfeccionamiento pasivo (OPT)

El «Tráfico de perfeccionamiento pasivo» (OPT, por Outward Processing Trade), significa un tipo de producción en la cual un país importa productos semiterminados que procesa de manera restringida, con escaso valor agregado, para enviarlos nuevamente al país de origen. El OPT tiene lugar principalmente en las Zonas Francas de Exportación o en países vecinos con salarios bajos.

Acuerdo comercial preferencial

Los acuerdos comerciales preferenciales establecen aranceles preferenciales entre países que comercian entre sí.

Proteccionismo

En el comercio mundial, el proteccionismo significa proteger a una economía nacional de la competencia extranjera. El GATT y la OMC apuntan (apuntaron) explícitamente a liberalizar gradualmente el comercio mundial, reduciendo medidas proteccionistas tales como las cuotas, el *dumping*, los subsidios a las exportaciones y los aranceles. Después de la finalización del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, de la OMC, a fines del 2004, los países industrializados probablemente utilizarán medi-

das proteccionistas modernas, tales como el anti-dumping, las normas de origen y las salvaguardias (parte del protocolo del ingreso de China a la OMC).

Cuota

En el comercio mundial, las cuotas (o contingentes) representan restricciones cuantitativas, cuya abolición fue un objetivo explícito de las normas del GATT y la OMC. El ejemplo más destacado son las cuotas del comercio mundial de los textiles y el vestido, que fueron establecidas en el Acuerdo del Algodón de 1963, en el Acuerdo Multifibras de 1974 y en el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido de 1995.

El precio de la cuota

El Acuerdo Multifibras (AMF) que entró en vigencia en 1974 como un acuerdo especial del GATT, fue un acuerdo marco que previó los tratados anuales bilaterales entre países exportadores e importadores. Los gobiernos de los países exportadores distribuyeron cuotas a productores nacionales específicos, permitiéndoles exportar sus productos. Si bien oficialmente los gobiernos no venden estas licencias de cuotas, con el correr de los años se ha desarrollado un próspero comercio de cuotas en varios países. Este comercio provocó que el precio de la cuota (o arrendamiento) se agregara a los costos de producción de los textiles y las prendas de vestir. Los precios de la cuota ascienden entre un 10% y un 30% del precio FOB (Libre a bordo), por ejemplo, el precio que los productores deben pagar en el puerto de embarque origen. Luego de la finalización del ATV a fines del 2004, los productores probablemente transfieran esta ventaja del precio a las empresas importadoras de todo el mundo, que a su vez ofrecerán mejores precios a los consumidores.

Reciprocidad

Reciprocidad significa el principio de trato igualitario mutuamente acordado para bajar las barreras al comercio. Por ejemplo, se exige a los países en desarrollo que asuman compromisos de liberalización igual que los países industrializados.

Normas de origen

Las normas de origen determinan qué porcentaje de materias primas o de productos semiterminados deben originarse en el país del socio comercial a efectos de que puedan aplicarse las preferencias comerciales específicas.

Responsabilidad Social Internacional

Responsabilidad Social Internacional (SAI, por su sigla en inglés), fundada en 1997 en EE.UU., es una alianza de empresas, sindicatos y organizaciones no gubernamentales. Verifica la aplicación de las normas sociales en las

cadenas mundiales de proveedores de las empresas miembros, tales como Dole, Eileen Fisher y Otto Versand (véase «Iniciativas de partes interesadas múltiples»).

Trato especial y diferenciado

El «Trato especial y diferenciado» (SDT, por su sigla en inglés) permite a los países en desarrollo obtener exenciones a las normas de la OMC, tales como períodos de transición especiales o reducción de obligaciones. Los países en desarrollo critican que las normas del «Trato especial y diferenciado» se les aplica rara vez y de manera demasiado restrictiva e indiscriminada.

Subcontratación

En el proceso mundial de aprovisionamiento, las empresas transnacionales orquestaron sofisticadas cadenas de suministro compuestas por proveedores, subcontratistas, licenciarios y trabajadores a domicilio. El sistema de tercerizar los pedidos a subcontratistas legalmen-

te independientes pero económicamente dependientes facilita la informalización del trabajo y permite reducir los costos de producción.

Progresividad arancelaria

Los aranceles son aumentados de acuerdo al grado de procesamiento de un producto. La progresividad arancelaria es utilizada por los países industrializados para proteger sus mercados e impide a los países del Tercer Mundo desarrollar sus propias industrias manufactureras.

Consortio por los derechos de los trabajadores

El Consortio por los Derechos de los Trabajadores (WRC), lanzado en 2000 en EE.UU., es una alianza de universidades estadounidenses, sindicatos y organizaciones no-gubernamentales que verifica la aplicación de las normas sociales en las cadenas de suministro de las empresas licenciarias de las universidades miembros (véase «Iniciativa de partes interesadas múltiples»).

Contactos

Ökumenisches Netz Rhein Mosel Saar
Pfarrer–Werner–Mörchenstr. 1
D 56564 Neuwied
Tel. 02631–354140,
Fax: 02631–354141
correo electrónico: oekumenisches.netz@t-online.de
Internet: www.oekumenisches-netz.de/

SÜDWIND Instituto de Economía y Ecumenismo
Lindenstr. 58–60
D 53721 Siegburg
Tel.: 02241–259530
Fax: 02241–51308
correo electrónico: wick@suedwind-institut.de
Internet: www.suedwind-institut.de/

Deutsche Kampagne für Saubere Kleidung
Koordinationsbüro
c/o Vereinte Evangelische Mission
Rudolfstr. 131
42219 Wuppertal
Tel.: 0202–89004–316
Fax: 0202–89004–79
correo electrónico: ccc-d@vemission.org
Internet: www.saubere-kleidung.de/

Gerechtigkeit jetzt! Die Welthandelskampagne
Am Michaelshof 8–10
D 53177 Bonn
Tel.: 0228–368 10 10
Fax: 0228–92 39 93 56
correo electrónico: info@gerechtigkeit-jetzt.de
Internet: www.gerechtigkeit-jetzt.de/

Forum Umwelt & Entwicklung
Am Michaelshof 8–10
D 53177 Bonn
Tel.: 0228–35 97 04
Fax: 0228–35 90 96
correo electrónico: forumue@compuserve.com
Internet: www.forumue.de/

ATTAC Bundesbüro
Münchener Str. 48
D 60329 Frankfurt/Main
Tel. 069–900 281–0
Fax: 069–900 281–99
correo electrónico: info@attac-netzwerk.de
Internet: www.attac-netzwerk.de/

Weltladen–Dachverband
Karmeliterplatz 4
D 55116 Mainz
Tel.: 06131–68907–80
Fax: 06131–68907–99
correo electrónico: c.albuschkat@weltlaeden.de
Internet: www.weltlaeden.de/

WEED
Torstr. 154
D 10115 Berlin
Tel. 030–275 82 163
Fax: 030–275 96 928
correo electrónico: weed@weed-online.org
Internet: www.weed-online.de/

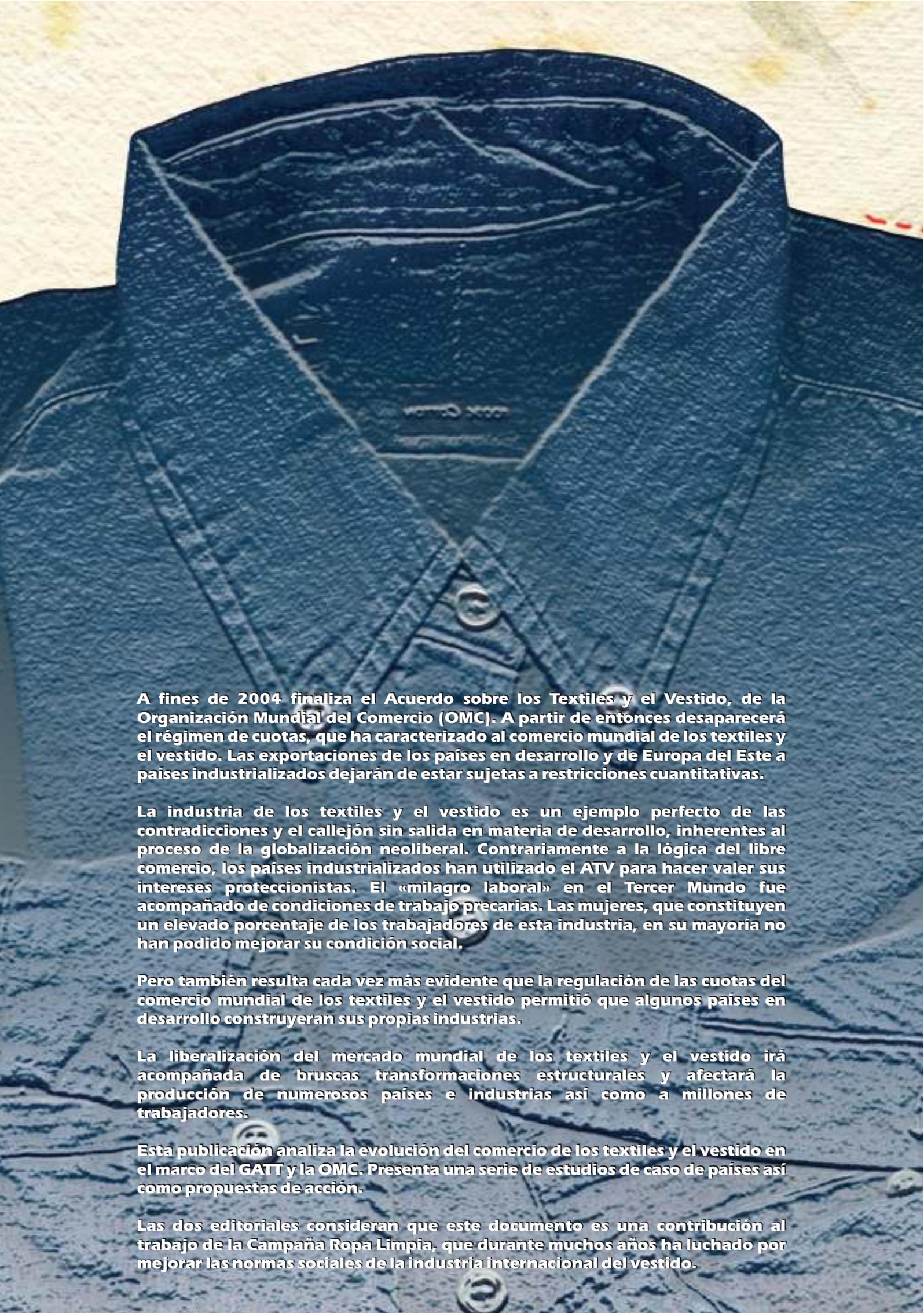
German Watch
Kaiserstr. 201
D 53115 Bonn
Tel.: 0228–60492–0
Fax: 0228–60492–19
correo electrónico: wiggerthale@germanwatch.org
Internet: www.germanwatch.org/

Misereor
Bischöfliches Hilfswerk
Mozartstr. 9
D 52064 Aachen
Tel.: 0241–442–0
Fax: 0241–442–188
correo electrónico: piepel@misereor.de
Internet: www.misereor.de/

Brot für die Welt
Stafflenbergstr. 76
D 70184 Stuttgart
Tel. 0711–2159–0
Fax: 0711–2159–368
correo electrónico: advocacy@brot-fuer-die-welt.de
Internet: www.brot-fuer-die-welt.de/

Deutsche Kommission Justitia et Pax
Kaiser–Friedrich–Str. 9
D 53113 Bonn
Tel.: 0228–103 217
Fax: 0228–103 318
correo electrónico: Justitia_et_Pax_Deutschland@t-online.de
Internet: www.justitia-et-pax.de/

IG Metall Vorstand
Lyoner Str. 32
D 60528 Frankfurt/Main
Tel.: 069–6693 2589
Fax: 069–6693 2007
correo electrónico: christiane.wilke@igmetall.de
Internet: www.igmetall.de/



A fines de 2004 finaliza el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, de la Organización Mundial del Comercio (OMC). A partir de entonces desaparecerá el régimen de cuotas, que ha caracterizado al comercio mundial de los textiles y el vestido. Las exportaciones de los países en desarrollo y de Europa del Este a países industrializados dejarán de estar sujetas a restricciones cuantitativas.

La industria de los textiles y el vestido es un ejemplo perfecto de las contradicciones y el callejón sin salida en materia de desarrollo, inherentes al proceso de la globalización neoliberal. Contrariamente a la lógica del libre comercio, los países industrializados han utilizado el ATV para hacer valer sus intereses proteccionistas. El «milagro laboral» en el Tercer Mundo fue acompañado de condiciones de trabajo precarias. Las mujeres, que constituyen un elevado porcentaje de los trabajadores de esta industria, en su mayoría no han podido mejorar su condición social.

Pero también resulta cada vez más evidente que la regulación de las cuotas del comercio mundial de los textiles y el vestido permitió que algunos países en desarrollo construyeran sus propias industrias.

La liberalización del mercado mundial de los textiles y el vestido irá acompañada de bruscas transformaciones estructurales y afectará la producción de numerosos países e industrias así como a millones de trabajadores.

Esta publicación analiza la evolución del comercio de los textiles y el vestido en el marco del GATT y la OMC. Presenta una serie de estudios de caso de países así como propuestas de acción.

Las dos editoriales consideran que este documento es una contribución al trabajo de la Campaña Ropa Limpia, que durante muchos años ha luchado por mejorar las normas sociales de la industria internacional del vestido.