

PRODUCCIÓN, COMERCIO Y CONDICIONES LABORALES EN LA INDUSTRIA DE LA INDUMENTARIA TRAS LA RECIENTE CRISIS ECONÓMICA INTERNACIONAL

Jerónimo Montero Bressán
IDAES/UNSAM y CONICET
jero.montero@gmail.com

Resumen

La crisis económica iniciada en 2007/8 sacudió la estructura económica mundial, generando leves pero interesantes reacomodamientos en la producción y el comercio. Bajo la hipótesis de que toda gran crisis incentiva el cambio de estrategias en las más altas esferas empresariales y políticas – y en ello el comercio y la localización productiva tienen un papel primordial – este trabajo presenta avances de una indagación acerca de los cambios operados en la localización de la producción de vestimenta a nivel mundial tras la crisis. La centralidad del conflicto capital-trabajo surge acá como clave para explicar el nuevo impulso hacia la búsqueda de países proveedores con menores costos laborales (como Vietnam, Camboya y Bangladesh), ante el aumento de costos en China. La importancia de la industria de la indumentaria reside en que históricamente las firmas del sector han sido pioneras en la relocalización productiva. Su carácter emblemático como sector en el que se vislumbran con claridad las consecuencias de la liberalización comercial y la deslocalización productiva sobre las condiciones laborales en todo el mundo, habilita el análisis temprano de estrategias de relocalización en un mundo en el que el concepto de globalización ha perdido centralidad, dando lugar al posible desarrollo de nuevas configuraciones regionales.

Palabras clave: Industria de la indumentaria; cadenas globales de producción; comercio internacional; crisis capitalista; soluciones espaciales.

Introducción

Este artículo se inserta en las actuales discusiones sobre el futuro del trabajo gatilladas por ser el tema central de la conferencia anual de la OIT 2019. Siguiendo a Harvey (1981), partimos de la idea de que toda gran crisis genera reacomodamientos espaciales, mediante los cuales el capital busca “soluciones espaciales” a la tendencia inherente del capitalismo hacia la caída en los márgenes de ganancia y a las crisis de sobreacumulación. Ello nos lleva

inicialmente a la hipótesis de que las empresas multinacionales de diversos sectores están operando cambios en sus cadenas productivas y de suministro. En este marco la ponencia busca identificar las nuevas estrategias de localización de las principales multinacionales de la indumentaria tras la crisis financiera de 2008 y las consecuencias que se espera que esos cambios tengan en las condiciones de trabajo en diversas regiones mundiales.

La actual tensión entre China y Estados Unidos en materia comercial refleja cambios profundos en la economía internacional. Esos cambios se iniciaron con la crisis financiera de 2008, que poco a poco fue dando lugar a voces críticas del orden económico que dominó la escena internacional desde la década de los 1990. La crisis financiera pronto se trasladó a la economía real, profundizando las preocupaciones de la Casa Blanca relativas al insostenible déficit comercial (financiado con deuda externa) y, más recientemente, a la creciente competencia de compañías asiáticas en un mercado mundial estancado. Así, la globalización y el libre comercio perdieron su lugar de doctrinas incuestionables a medida que sus detractores encontraron cada vez más eco a lo largo de la última década, hasta llegar a la asunción de Trump y sus funcionarios, entre los que existen algunos poderosos críticos del ‘lobby globalizador’. En este contexto, el gobierno norteamericano pateó el tablero y obligó a sus socios comerciales a sentarse a renegociar los términos del intercambio, y a sus multinacionales a tomarse en serio la necesidad de repensar sus estrategias de abastecimiento.

La reconfiguración de las cadenas mundiales de producción y suministro es, entonces, uno de los datos que surgen con mayor significancia tras la crisis. En este marco, la percepción de que los beneficios de largo plazo de la subcontratación internacional no son significativos, se expande a través de los círculos de toma de decisión. Se habla de altos costos ocultos no considerados inicialmente, de “cadena(s) de suministro largas y lentas” (Stacey y Nicolau, 18/7/17) incompatibles con la necesidad de rapidez al mercado, y paralelamente se destacan los beneficios de repatriar la producción hacia los países centrales o acercarla a los mercados.

En estos desarrollos actuales, la búsqueda de menores costos laborales se combina con el objetivo de acelerar los tiempos de suministro. Ello se debe a que a medida que el margen de ganancias disminuye, el capital busca acelerar los tiempos de suministro para aumentar las rotaciones de capital, pues en cada rotación se obtiene plusvalía (Marx, 1976 [1885]). Ello tiene consecuencias espaciales directas, pues si bien se pueden mejorar los tiempos de suministro en proveedores asiáticos (mediante infraestructura o mejor manejo de la logística), aquellos más cercanos (como los centroamericanos para Estados Unidos y los del este europeo para Europa) presentan ventajas fundamentales. Siguiendo estos pasos, compañías de productos electrónicos como Foxconn (principal empresa de su sector, y tercera empleadora

más grande del mundo) han abierto plantas de producción en el este europeo, en México e incluso en el propio Estados Unidos. En otro sector paradigmático de las cadenas globales de producción y suministro, el de la indumentaria, acelerar los tiempos también aparece como fundamental. De hecho, el segmento del mercado más exitoso de los últimos años – aquel al que apuntan algunas de las principales multinacionales del sector (como Inditex, H&M y Fast Retail) – es la “moda rápida”, que ofrece prendas de baja calidad ajustadas estrictamente a la moda, con una permanente rotación de modelos y diseños que aceleran los tiempos de renovación y, por ende, la “obsolescencia” de las prendas, que quedan fuera de moda en pocos meses.¹

En este artículo nos concentraremos en las tendencias hacia la reconfiguración de las cadenas en la indumentaria específicamente. La prensa especializada hace referencia a las dificultades que atraviesa el sector en numerosos países (Santamaría, 2019), a la vez que las estadísticas de comercio muestran una caída sostenida desde 2014 (ver abajo). Es precisamente desde 2014 que las estadísticas muestran un movimiento de relocalización hacia países con mano de obra más barata que China. Se destacan, por un lado, países de la región como Vietnam, Bangladesh y Camboya, y, por el otro, países ubicados en las periferias macro-regionales de Europa (Polonia y República Checa) y Estados Unidos (Nicaragua, El Salvador, Guatemala y Haití). Ello da cuenta de la centralidad del conflicto capital-trabajo y de la intensificación de la explotación laboral como estrategia para recuperar rentabilidad en el contexto de crisis, y de la importancia de la “localización y movilidad geográfica” como “aspectos centrales del conflicto entre capital y trabajo en la producción” (Massey, 1995 [1984]: 55).

Las opciones de las grandes multinacionales del sector para enfrentar la crisis parecen limitadas si se compara el período actual con la crisis del fordismo. Las firmas de indumentaria estuvieron entre las principales beneficiarias de lo que fue la masiva ampliación de la mano de obra que se dio desde las décadas de 1980 y 1990, con la deslocalización en China y la migración campo-ciudad en el gigante asiático, y con la incorporación del este europeo al mercado capitalista tras la caída del muro (Harvey, 2014). El fabuloso ahorro de costos laborales que implicaron ambos movimientos, que se explica tanto por el empleo de nueva mano de obra (barata) como por la posibilidad de pagar menores salarios en occidente (debido a la amenaza de deslocalización y la incorporación de mano de obra femenina y migrante) (Harvey, 1989; Moody, 1997), le dio un impulso fundamental tanto a las cadenas

¹ Un informe de la OIT (ILO, 2014) revela que algunas marcas de moda ofrecen hasta 20 colecciones por año, siendo que hasta 1990 se ofrecían solo dos (otoño-invierno y primavera-verano).

de ropa deportiva como a aquellas dedicada a la moda, en especial la moda casual o masiva (contrariamente a la moda lujosa). Sin embargo, ninguna de las opciones manejadas por las empresas en la actualidad parece encerrar el potencial de brindar una solución de largo plazo a la crisis que atraviesa el sector. Siguiendo a los autores que desde Marx hasta nuestros tiempos han analizado las estrategias de superación de las recurrentes crisis del capitalismo (Luxemburgo, 2007[1913]; Harvey, 1981, 2014), surge la sospecha de que la búsqueda por alcanzar un balance más adecuado entre costos laborales y tiempos de abastecimiento no parece poder solucionar la actual crisis de sobreproducción. Si esto es así, el sector necesita o bien desarrollar una nueva tecnología, o incorporar nuevos lugares de producción que, contando con la infraestructura adecuada, ofrezcan mano de obra significativamente más barata que los países asiáticos, y en abundantes cantidades. En cuanto a lo primero, desde 2012 el gobierno norteamericano ha financiado el desarrollo del Sewbot, un robot que produce prendas terminadas desde el rollo de tela, pensando principalmente en la fabricación de uniformes militares, aunque ya está siendo incorporado por empresas privadas. Con respecto a lo segundo, el crecimiento exponencial de Etiopía, y su lenta consolidación mediante el desarrollo de infraestructura pensada para la atracción de inversiones productivas para exportación, es un indicio en esta dirección.

Se trata de desarrollos relativamente incipientes, pero que es necesario considerar para pensar el futuro del trabajo. Así, la repatriación productiva hacia países centrales, elemento central del discurso de “devolver la grandeza a América” de Trump, parece estar atada al desarrollo de tecnología ahorradora de mano de obra (de Backer y otros, 2016). Mientras tanto, la producción masiva de vestimenta de tipo commodity (jeans, remeras básicas, ropa interior masculina) podría trasladarse a países africanos con abundante mano de obra, explotando el último reservorio de mano de obra barata del mundo. El resultado esperable sería una nueva deflación que ejerza aun mayor presión sobre los productores en todo el mundo, afectando fuertemente a los trabajadores y las trabajadoras del sector en todo el mundo, tal como sucedió desde la década de los 1990 (Bonacich y Appelbaum, 2000).

La ponencia comienza por analizar las estrategias de las multinacionales del sector ante la crisis, para luego destacar la importancia de las nuevas corporaciones asiáticas como competidoras de las empresas de los hasta ahora países centrales. Algunas reflexiones finales cierran este trabajo que forma parte de una investigación en curso.

1. Reconfiguraciones espacio-temporales de las cadenas internacionales de suministro y producción de indumentaria

La industria de la indumentaria emplea entre 60 y 75 millones de personas en todo el mundo (Stotz y Kane, 2015). Su importancia como empleadora reside en su carácter mano de obra intensivo, en el éxito que alcanzó a nivel mundial en las últimas décadas y en la importancia que reviste para algunos países exportadores cuyas exportaciones de vestimenta representan la mayor parte de sus exportaciones totales (Honduras, Bangladesh, Camboya, etc.). En estos países, que toman al sector como punta de lanza para su desarrollo industrial, el nivel salarial global es incluso determinado por los salarios en esta industria. La alta competencia internacional en lo que según Bonacich y Appelbaum (2000) es “la más global de todas las industrias”, explica en parte que las condiciones laborales estén entre las peores que pueden verse en todo el mundo.

Las multinacionales del sector están entre las firmas que han desarrollado estrategias de replanificación de sus cadenas de producción y suministro en la última década. La crisis económica es visible en el estancamiento del comercio internacional de indumentaria desde 2014. En países como Inglaterra, uno de los principales mercados de la moda rápida, miles de comercios de ropa han cerrado en los últimos años, mientras que en Estados Unidos “la crisis financiera global llevó al sector de comercialización a una larga caída cíclica” (Bland, 10/4/17).

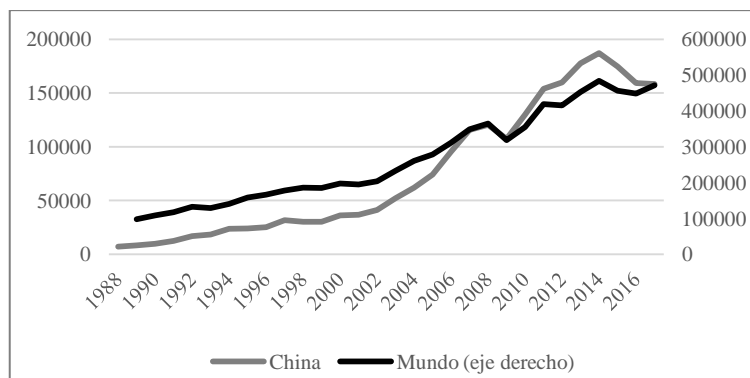
El impacto de estos desarrollos es fundamental, en especial desde la imposición de altos aranceles a productos provenientes de China. Gran parte del comercio en este sector no fue alcanzada por los aranceles. Sin embargo, la incertidumbre generada produjo una histeria generalizada claramente visible en la prensa especializada, que dedica largos escritos a la reconfiguración geográfica del abastecimiento de las multinacionales líderes.

La imposición de aranceles a productos chinos en realidad aceleró tendencias que ya se venían desarrollando. El principal motivo es el rápido aumento de costos en China, en particular los costos laborales, pero también los energéticos. De hecho, una de las principales multinacionales productoras directas, que trabaja para marcas occidentales como Nike y Adidas, la taiwanesa Eclat, se retiró por completo de China a fines de 2016, antes del inicio de la ‘guerra comercial’, en favor de otros países (especialmente Camboya y Bangladesh). La hongkonesa Li & Fung, que según Forbes (Ambler, 13/2/19) es la principal productora mundial de ropa y que trabaja, entre otras, para Macy’s [principal vendedora de ropa en Estados Unidos]) está retirando su abastecimiento hacia el sur y sudeste asiático

progresivamente (Kawase, 19/9/18), mientras que la japonesa Fast Retailing (dueña de la marca Uniqlo) ha reducido sus operaciones en China desde 2010 debido a los crecientes costos laborales (Wortley, 3/7/19). Una creciente cantidad de huelgas desde fines de la década pasada (Kumar, 2019) ha contribuido al aumento de los salarios en el gigante asiático. Muchas empresas refieren a una gran huelga en una fábrica de la taiwanesa Yue Yuen (principal productora mundial de zapatillas) en 2014 en la Provincia de Guangdong (corazón industrial de la gran transformación china), en la que prácticamente todos los trabajadores lograron frenar la producción por dos semanas, generándole pérdidas por 27 millones de dólares, como un punto de quiebre hacia la decisión de retirarse de China (ver Kumar, 2019).

Sin embargo, los cambios se dan de manera relativamente lenta. Las ventajas que ofrece China son innumerables, en especial en lo relativo a la confiabilidad, la variedad de productos y calidades, la infraestructura, la logística y los tiempos. Para la propia Li & Fung (que es una de las 300 corporaciones asiáticas más importantes), su abastecimiento aun depende en casi un 50% del gigante asiático y su fundador duda que algún día logre desvincularse por completo (Nikkei, 19/9/18). Una gran parte de las empresas que invierten en China llevan años desarrollando proveedores locales de confianza, o incluso abriendo fábricas costosas. Como asegura la presidente de la Asociación Estadounidense de la Industria de la Moda (USFIA), “identificar y aprobar a un nuevo abastecedor lleva entre dos y cinco años, porque ya estamos lejos de aquellos días en los que la ropa podía ser producida en cualquier lugar en el que (hubiera) trabajadores y máquinas de coser” (Cheung, 23/12/18). Aun en 2018, el 41% de la ropa de moda importada en Estados Unidos provino de China (al igual que el 72% del calzado) (AAFA, 2018; citada en Chheung, 23/12/18). En efecto, si bien la transformación de China en el país con las condiciones más favorables para producir vestimenta fue un proceso sorprendentemente veloz, su consolidación llevó algunos años y requirió de grandes inversiones y de numerosas pérdidas para las marcas (por ejemplo al probar proveedores que no cumplieron con los tiempos y enviaron las prendas demasiado tarde; prendas que debieron ser vendidas en época de rebajas casi al costo; etc.). Es por esto que el proceso de reconfiguración geográfica de las cadenas de abastecimiento es un proceso relativamente lento. Al mismo tiempo, el propio mercado interno chino aparece como importante. Así, las estadísticas de la evolución del comercio internacional de vestimenta no muestran grandes cambios de tendencia desde 2008, pues China siguió creciendo, llegando a aumentar sus exportaciones en un 55% entre 2008 y 2014 (OMC, 2019). La caída en los últimos 3 años para los que se dispone de estadísticas (2015-2017) no refleja una caída en la participación en el comercio mundial, puesto que el propio comercio internacional también cae.

Gráfico 1. Evolución de exportaciones de indumentaria (1989-2017). Total mundial y China.
En millones de dólares.

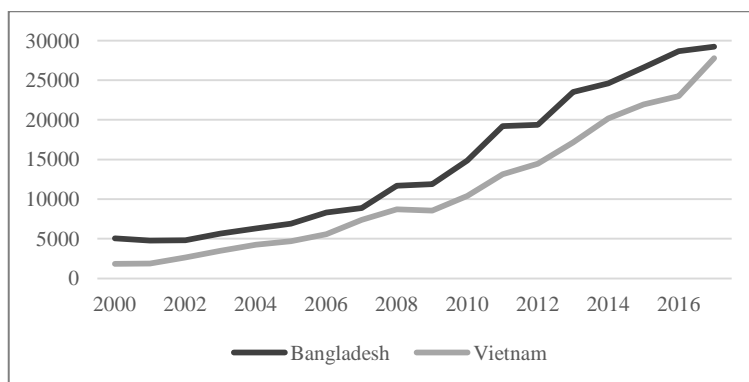


Fuente: Elaboración propia en base a OMC Data, 2019

No obstante, sí se pueden registrar ciertos movimientos que es necesario destacar. Hasta ahora, las respuestas de las firmas apuntan a calcular más estrictamente sus estrategias de abastecimiento, ya que “cada vez es más importante para las empresas hacer un correcto balance entre costos de abastecimiento, velocidad, confiabilidad, flexibilidad y control de riesgos” (USFIA, 2018: 9). La tendencia hacia la diversificación de proveedores es un resultado lógico. Así, en nuestros días las cadenas de suministro en indumentaria son extremadamente complejas, como demuestra un informe de la Asociación de la Industria de la Moda de Estados Unidos (USFIA, 2018) que asegura que el 60,7% de las firmas de la moda que operan en el país tienen abastecedores en más de 10 países, y la tendencia a la diversificación viene en aumento.

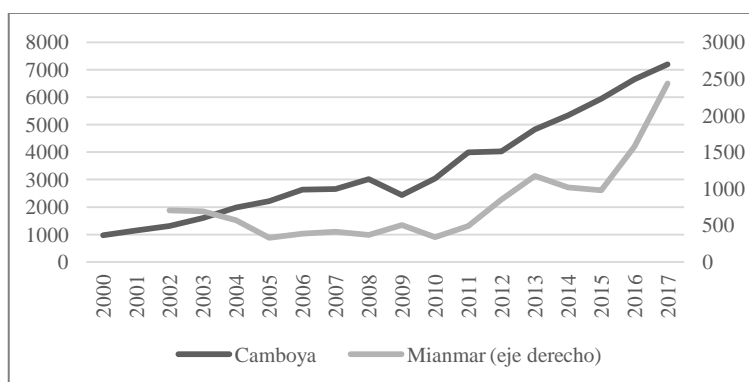
En el replanteamiento de las cadenas existen dos objetivos fundamentales: reducir costos y acelerar los tiempos de abastecimiento. Ambos son visibles en las estadísticas, especialmente el primero. Así, la estrategia más utilizada por las firmas del sector para enfrentar la crisis ha sido el movimiento hacia países con mano de obra más barata. Es por esto que el crecimiento de Bangladesh (que tiene el salario mínimo más bajo de la región) y Vietnam es notable, pues han superado a Italia y Alemania como segundo y tercer exportador mundial. También crecieron significativamente las exportaciones de Camboya y Myanmar. La caída del comercio en 2014-16 no afectó a estos cuatro países, y de hecho desde 2018 se han visto beneficiados por la guerra comercial (Kawase, 19/9/18; Wheatley y Romei, 22/5/19).

Gráfico 2. Evolución de exportaciones (2000-2017). Vietnam y Bangladesh. En millones de dólares.



Fuente: Elaboración propia en base a OMC Data, 2019.

Gráfico 3. Evolución de exportaciones (2000-2017). Camboya y Myanmar. En millones de dólares.

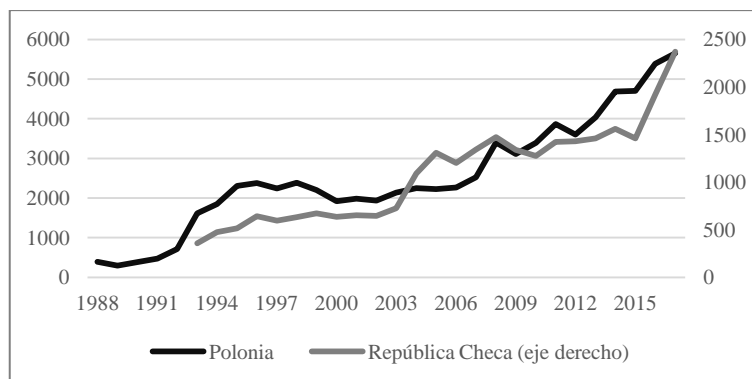


Fuente: Elaboración propia en base a OMC Data, 2019.

La búsqueda de menores costos laborales se complementa con la búsqueda de reducción de los tiempos de abastecimiento. Ello tiene consecuencias fundamentales en la configuración espacial de las cadenas. Como señala la USFIA, “con la creciente importancia de la velocidad al mercado y la flexibilidad, el hemisferio occidental se está volviendo una base de suministro indispensable” (USFIA, 2018: 1). Por esta razón, el movimiento de incipiente retiro de China parece favorecer también a las exportaciones de regiones periféricas más cercanas a los principales mercados. En este sentido se vislumbra el crecimiento de Polonia, República Checa y Turquía. En cuanto al mercado norteamericano, México detuvo la caída que arrastraba desde el 2000, mientras que las exportaciones de Guatemala, El Salvador, Haití y

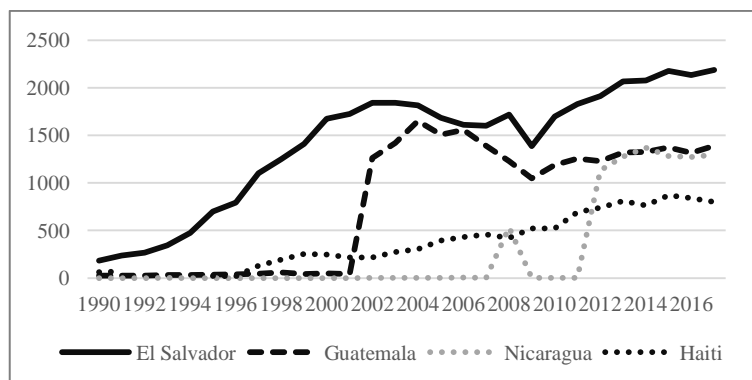
Nicaragua crecieron.² En este último el aumento implicó la triplicación de sus exportaciones entre 2008 y 2017. Estos países no solo presentan la ventaja de la proximidad, sino también de exportar sin aranceles a Estados Unidos en virtud del acuerdo de libre comercio DR-CAFTA.

Gráfico 4. Evolución de exportaciones (1988-2017). Polonia y República Checa. En millones de dólares.



Fuente: Elaboración propia en base a OMC Data, 2019.

Gráfico 5. Evolución de exportaciones (1990-2017). Economías seleccionadas de Centroamérica y el Caribe. En millones de dólares.



Fuente: Elaboración propia en base a OMC Data, 2019.

La lectura de medios especializados y prensa corporativa se ve atravesada por una obsesión por la velocidad, que se ha vuelto de hecho una de las principales preocupaciones de las firmas, en especial para las marcas y cadenas comercializadoras de moda, que comercializan productos altamente sensibles a los tiempos. Se culpa a la generación *millennial* de clientes

² En el primero de estos, una de las firmas productoras de ropa más grandes del mundo (la coreana SAE-A), planea instalar una fábrica de producción de telas sintéticas para integrar verticalmente la producción y no depender de la importación de telas desde Estados Unidos (Newbery, 5/7/19).

caprichosos del tipo “lo-quiero-ya-mismo” por esa aceleración. Sin embargo, es el contexto de crisis de sobreacumulación el que impulsa a las firmas a acelerar los tiempos de producción y circulación. Concretamente: una de las formas de aumentar las ganancias en contextos de crisis, es acelerar la circulación del capital.

En eso consiste precisamente lo que Harvey (1989) llamó “la aniquilación del espacio por el tiempo”, y ocurre por lo siguiente: el objetivo de la producción capitalista es la valorización del valor invertido inicialmente. El capitalista adelanta determinada porción de capital para luego, mediante la realización de ese capital (en resumidas cuentas, la venta del producto, bien o servicio en cuestión) recuperar esa suma más un plusvalor (la plusvalía). En la medida en que este proceso se repite, Marx lo llama “rotación del capital”. El capitalista tiende a acelerar la velocidad de rotación del capital, ya que al final de cada ciclo recibirá una ganancia. Ello además le confiere mayor productividad a sus inversiones. Esto se debe a que durante el ciclo del capital (que se divide entre esfera de la producción y esfera de la circulación), el valor invertido pasa por momentos en los que no se valoriza: cuando está en la esfera de la circulación el capital no se valoriza, mientras que en el propio proceso de producción hay momentos en que tampoco se valoriza, como las horas nocturnas en que una fábrica no funciona (a pesar de contar con los medios de producción e incluso con la materia prima necesaria) o los procesos de maduración de productos como el vino o las plantaciones de olivos. Mientras más se acerque a cero el tiempo durante el cual el capital invertido no se valorice, mayor será la productividad del capital.³ Lo mismo sucederá mientras más rotaciones logre el capitalista en un determinado período de tiempo. Un ejemplo es la tecnología desarrollada para generar una tercera cosecha de soja anual, con la cual se logra que una misma porción de tierra genere tres ciclos de ganancia (es decir, tres rotaciones) anuales. En resumidas cuentas, el capitalista tiende a acortar los tiempos de circulación del capital, para poder aumentar las rotaciones, ya que con cada rotación recupera su inversión con un beneficio (ganancia). El *just-in-time* es precisamente una consecuencia directa de esto: es la búsqueda por reducir el tiempo entre el inicio de la inversión y la realización de la misma (venta), maximizando la utilización de la capacidad instalada para reducir los tiempos en que el capital no se valoriza. La necesidad de acelerar la rotación del capital, entonces, es un fuerte incentivo a la reubicación de la producción en áreas cercanas a los puntos de venta.

Un segundo incentivo a esta relocalización de la producción es la creciente importancia de la segmentación. En la prensa especializada se habla de un mercado super segmentado, y de

³ Un ejemplo de una medida para aumentar la productividad sería la apertura de un nuevo turno de trabajo en una fábrica.

que las firmas deben personalizar la experiencia de compra y los productos según los gustos de la cliente. Los tiempos de la masificación de un mismo producto se habrían terminado. Una directora de la multinacional de la moda Gerson & Gerson, citada en *Apparel Mag* (Slangerup, 5/8/19), lo expresó elocuentemente: “En el siglo XX se buscaba volver comunes a los productos... pero el siglo XXI bien podría tratarse de volverlos no comunes”. Esto aplica particularmente a la moda, y más específicamente a la moda rápida, que es el tipo de negocio al que apuntan nada menos que las tres principales cadenas comercializadoras a nivel mundial (dueñas de Zara, H&M y Uniqlo). Este mercado, que en las últimas décadas ha acaparado las principales esquinas de los circuitos comerciales de grandes ciudades del mundo, se basa en la velocidad de recambio de las prendas y en su segmentación. Las prendas básicas y la ropa deportiva, por el contrario, se producen en grandes cantidades y tardan más tiempo en volverse obsoletas (por no apuntar a una temporada específica o porque no se pasan de moda). Esta diferencia tiene consecuencias espaciales concretas, resumidas en pocas palabras por la Red de Productores de Indumentaria de las Américas (AAPN), que fomenta la producción en el continente americano:

Sin dudas, si lo que usted quiere es abastecerse de grandes cantidades, y sabe con mucha antelación lo que va a vender bien, y no está preocupado por la flexibilidad, y solo quiere bajos costos, entonces hay muchas mega-fábricas en el mundo que van a tomar sus órdenes. Pero si está buscando un modelo de suministro más flexible, uno que se adapte mejor al consumidor “lo-quiero-a-mi-manera”, antojadizo e hiperconectado de hoy, entonces tiene que buscar en las Américas.

Estos incentivos a la localización en las proximidades de los grandes mercados se enfrentan, desde ya, a la enorme diferencia salarial entre Asia y el este europeo o México y América Central. Una solución parcial a este problema la ofrece la subcontratación de talleres de costura informales, ubicados en las cercanías a los grandes mercados, en los que trabajadoras migrantes trabajan en condiciones deplorables, con pagos muy por debajo del salario mínimo y bajo mecanismos coercitivos que limitan su capacidad de negociar condiciones o incluso de abandonar los lugares de trabajo (Montero Bressán, 2012). Muchas firmas de la moda rápida recurren a estos talleres, como lo demuestran numerosos reportes periodísticos y bibliografía (Bender y Greenwald, 2003; Bonacich y Appelbaum, 2000; Camacho Reyes, 2008; Canals, 2013; Collins, 2003; da Silva, 2012; Gordon, 2005; Green,

1997; Hammer y otros, 2018; McGrath, 2010; Mitter, 1985; Montero, 2011; Morokvasic, 1987; Morokvasic, Phizacklea y Rudolph, 1986; Phizacklea, 1990; A. Ross, 1997; R. Ross, 2004; Skinner y Valodia, 2001). Este mecanismo que permite acelerar enormemente la rotación del capital a muy bajos costos difícilmente podrá, no obstante, alcanzar la masividad que la industria necesita.

El traslado del abastecimiento a países cercanos, por otro lado, puede reportar ahorros de costos de transporte y mayor velocidad en la rotación de capital, pero es difícil creer que eso será suficiente para sacar al sector de la crisis actual. Para recuperar rentabilidad y fomentar el consumo ante la crisis del fordismo, el sector debió, por un lado, ahorrar enormemente costos de mano de obra mediante la deslocalización, mientras que por el otro lado ese ahorro permitió invertir recursos en el desarrollo de una importante maquinaria de marketing. Sin embargo, las condiciones actuales no parecen tener un potencial similar de ahorro de costos laborales: a medida que la crisis se alarga, el ahorro de mano de obra que ofrecen Bangladesh, Vietnam o Camboya no es tan significativo como el que supuso el traslado de la producción de occidente a Asia. De hecho, hay certeza respecto a que las ventajas salariales de estos países respecto a China se irán erosionando debido al aumento de los salarios. Se espera que los salarios (en dólares) aumenten en Vietnam (pues desde 2011 se han más que duplicado [Nakamura, Nitta y Onishi, 2018], Bangladesh y otros países de la zona, lo que en unos años podría eliminar las ventajas de abandonar China hoy. Ello presenta un problema fundamental debido a que si desarrollar proveedores en un país implica años de prueba y error, aumento de los riesgos y costos altos y difíciles de calcular, se hace evidente que cuando las nuevas inversiones den frutos, entonces las diferencias salariales quizás no sean tan significativas.

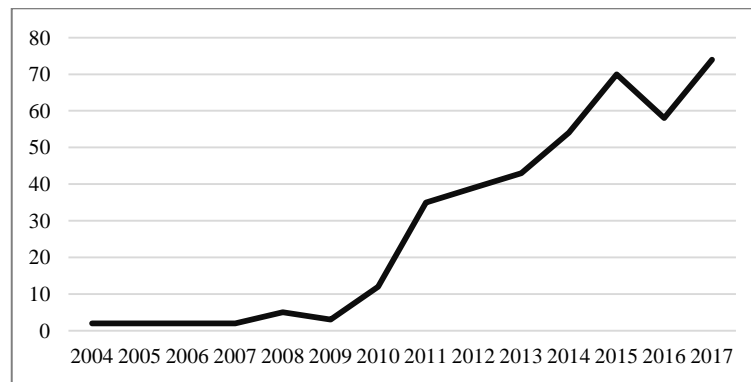
En resumidas cuentas, ni la aceleración de la rotación del capital, ni el ahorro de costos laborales que implican otros países del sur asiático, permitirán a las firmas salir de la crisis actual. Una solución de más largo plazo debería venir de la mano sea de una innovación tecnológica significativa, o de la incorporación de una nueva masa (sustancial) de trabajadores y/o trabajadoras que cobren salarios considerablemente menores a los asiáticos. Existen indicios de desarrollos en ambas direcciones.

La innovación tecnológica vino de la mano del Departamento de Defensa norteamericano, que maneja un presupuesto de 4 mil millones de dólares anuales para la producción de uniformes y demás artículos textiles. Por ley los uniformes deben ser producidos mayormente en Estados Unidos, lo que implica altos costos laborales. Para recortar esos costos, el Departamento de Defensa emplea indirectamente a unas 50 mil costureras en fábricas y talleres subcontratados, de las cuales, según un informe de The American Prospect (Moberg,

1/9/10), “una muy buena parte obtiene salarios por debajo de la línea de pobreza (y) del salario medio de costureras en la industria”. Para reducir costos, aumentar la productividad y evitar que el gobierno se vea expuesto a escándalos mediáticos, en 2012 la agencia militar DARPA (conocida por ser la que dio los primeros pasos hacia la internet) financió el desarrollo de tecnología que permita automatizar el proceso de producción, en especial la costura (Robotics Business Review, 2012). El resultado fue anunciado pocos años después: el Sewbot, que es alimentado por los rollos de tela y realiza todos los procesos hasta el producto final, será utilizado prontamente para producir uniformes militares. Además, ya ha habido anuncios de su incorporación en firmas privadas, como la china Tian Yuan, principal productora de ropa de Adidas del mundo, que piensa adquirir 21 sewbots para su fábrica en Arkansas (Barrie, 11/6/19). Lo destacable en términos del impacto sobre el mundo del trabajo, es que si bien estas tecnologías incentivarían la mentada repatriación productiva hacia los países centrales, que forma parte fundamental del discurso de Trump, la automatización determinaría que los nuevos puestos de trabajo sean muy pocos.

En cuanto a nuevos espacios de producción, el principal dato a considerar es el aumento exponencial de las exportaciones de Etiopía, que en la última década, con su política de desarrollo de polos industriales ha atraído a inversores asiáticos que producen para marcas como Zara, H&M, JC Penney, Banana Republic, Burberry, Primark y Tesco (Sevastopulo, 11/12/13; Garrido Sotomayor, 2018). La participación del mayor país del este asiático sigue siendo extremadamente marginal en el total mundial (0,01%), y sus 70 mil trabajadores actualmente en el sector (Garrido Sotomayor, 2018) representan muy poco para los 27,5 millones de China, India, Bangladesh y Camboya sumados (Stacey y Nicolau, 18/7/17). Sin embargo, sus 105 millones de habitantes y dos millones de jóvenes entrando al mercado laboral anualmente, representan cierto potencial. Por lo pronto, sus exportaciones de ropa se multiplicaron por 15 entre 2008 y 2017.

Gráfico 6. Evolución de exportaciones de indumentaria de Etiopía (2004-2017). En millones de dólares.



Fuente: Elaboración propia en base a OMC Data, 2019.

Con su fuerte crecimiento sostenido de un 10% anual en los últimos 5 años, Etiopía se volvió la principal economía del este africano. Actualmente ofrece a las multinacionales de la ropa no solo mayor cercanía a los mercados europeos, sino también salarios de aproximadamente un tercio de los de Bangladesh (35 dólares⁴ en vez de los 95 dólares del país asiático). Además, la producción tiene lugar en parques industriales en los que gobierno y empresas aplican todo tipo de estrategias para evitar la sindicalización de esta gran masa de trabajadoras, en su enorme mayoría mujeres (Garrido Sotomayor, 2018).

El masivo traslado de producción a esta región, que dependerá de la capacidad de las potencias occidentales y de China de generar las condiciones infraestructurales e institucionales para que sea posible, sí permitiría a las firmas solucionar la actual crisis o, más bien, patearla hacia adelante. Sin embargo, sus efectos sobre el mundo del trabajo podrían ser tan devastadores como lo fueron los de la deslocalización en Asia, o incluso mayores. Una nueva deflación que ejerza aun mayor presión sobre los productores en todo el mundo, no suele ser una buena noticia para los trabajadores.

2. La competencia asiática

El cuadro crítico para las marcas y cadenas minoristas multinacionales se completa con la intensificación de la competencia. En la última década, las empresas asiáticas que se iniciaron como productoras por cuenta de firmas extranjeras, han consolidado sus negocios escalando en la cadena productiva a partir de generar marcas propias. Se trata de los llamados *traders*, que se iniciaron como fábricas y luego fueron ganando capacidad y conocimiento para dedicarse a organizar la producción a cuenta de grandes firmas occidentales. Suelen contar

⁴ En Etiopía solo existe salario mínimo para el sector público (ronda los 60 dólares). La figura acá tomada corresponde a un relevamiento hecho en el principal parque industrial del país (Hawassa) por la central obrera Comisiones Obreras de España en 2018 (Garrido Sotomayor, 2018).

con fábricas propias en varios países, y también subcontratan parte de la producción. Son los principales productores mundiales. Su poder reside parcialmente en su capacidad productiva propia y geográficamente diversificada (que incluye producción de telas y otras materias primas), pero también en su vasto conocimiento de proveedores, legislaciones nacionales, regionales y locales, disposiciones impositivas, opciones de servicios de transporte y logística, etc. En pocas palabras, son los actores con más conocimiento y trayectoria en los lugares clave de producción y transporte. Ofrecen a las firmas occidentales solucionar el abastecimiento y hacerse cargo de los enormes riesgos que acarrea la subcontratación internacional. Actualmente, la necesidad de repensar sus cadenas productivas y de capear las incertidumbres que impone el contexto de guerra comercial, profundiza la dependencia en estas empresas, que ofrecen precisamente, como en el caso de Li & Fung (una de las principales), “ahorrar costos, ganar agilidad y reducir riesgos”.

La consolidación de proveedores asiáticos que derivan en grandes empresas, y que subiendo en la cadena productiva se vuelven competidoras, no es exclusiva de la indumentaria. El periódico financiero líder en Asia, Nikkei, presenta a las 300 principales corporaciones asiáticas como “las multinacionales que se preparan para desafiar a las marcas occidentales”. Estas corporaciones son una preocupación central para el gobierno norteamericano. Su inédito ataque directo contra una empresa extranjera (Huawei) es revelador de las actuales preocupaciones de la potencia norteamericana. La superioridad tecnológica del país que fuera concebido por Estados Unidos como mera fuente de mano de obra barata para sus corporaciones, impone la necesidad de medidas drásticas que solo la administración de Trump supo (o pudo, con apoyo mayoritario del Parlamento) tomar. En un mercado en caída, la preocupación es mayor.

En otras palabras, las disputas comerciales actuales bien pueden ser un reflejo de las usuales tensiones entre los productores directos y los comercializadores que les encargan la producción. El riesgo para los segundos es haber confiado demasiado en las virtudes de sacarse la producción de encima y concentrarse en el diseño y la comercialización. Con el tiempo, sacarse la producción de encima implicó entregarle el control de una parte fundamental de sus negocios a las firmas asiáticas. Cuando estas últimas ganaron suficiente conocimiento sobre las etapas que hasta ahora estuvieron en manos de las occidentales (y japonesas), se volvieron competidoras. El gobierno chino es consciente de estos riesgos, por lo que su plan de desarrollo China 2025 incluye un amplio abanico de medidas destinadas a atraer inversiones productivas (Wheatley y Romei, 22/5/19), pues la historia de la

subcontratación internacional en las últimas décadas parece reconfirmar que retener el control directo de la producción de valores de uso es fundamental.

Consideraciones finales

Las actuales tensiones entre Estados Unidos y China reflejan cambios profundos en la economía internacional. Se trata de la expresión más pública de las transformaciones en las reglas del juego que impuso la crisis económica iniciada con el colapso financiero de 2008 en Nueva York. Estas tensiones tienen consecuencias espaciales ineludibles y atraviesan profundamente al futuro del trabajo. La búsqueda de una nueva “solución espacial” (Harvey, 1981) a la crisis está en pleno desarrollo.

Las restricciones impuestas por el gobierno de Trump a las importaciones chinas aceleraron cambios en la organización espacial de las cadenas de producción y suministro a nivel internacional. Esos replanteos se iniciaron años antes, poco después de la crisis, impulsados tanto por los menores márgenes de ganancia como por el aumento de costos laborales en China.

El impacto en la industria de la indumentaria es visible en las estadísticas de comercio. Las firmas del sector encararon en los últimos años una estrategia que busca balancear el ahorro de costos con la aceleración de los tiempos de abastecimiento, manteniendo el objetivo de la reducción de riesgos. Como resultado, las estadísticas muestran un movimiento de la producción hacia países del sur asiático como Bangladesh y Vietnam, principalmente, y hacia países más próximos a los principales mercados mundiales, como Polonia y República Checa (que abastecen, desde ya, a Europa Occidental) y Centroamérica y el Caribe (que abastecen a Estados Unidos).

Otras dos respuestas de las firmas del sector a la crisis merecen especial mención, por presentar, a diferencia de las tendencias mencionadas, un potencial de solución a la crisis de sobreacumulación que vive el sector. La primera es el desarrollo de tecnología que permite reemplazar la mano de obra de corte y costura de vestimenta. Al igual que buena parte de las innovaciones tecnológicas más significativas de las últimas décadas (Chomsky, Barsamian y Naiman, 2011; Harvey, 2014), fue el Departamento de Defensa norteamericano el que facilitó los recursos para tales desarrollos, en la búsqueda por producir uniformes militares y por brindar, en una segunda etapa, tal tecnología a firmas que operen en Estados Unidos. En segundo lugar, las incipientes inversiones de corporaciones asiáticas y occidentales en Etiopía, que ofrece mayor cercanía a los mercados europeos y costos laborales un 70%

menores que los más bajos de Asia, son un indicio de la posibilidad del traslado de una porción significativa de la producción al este africano.

Estos desarrollos se complementan con las presiones que ejercen las multinacionales occidentales para bajar costos laborales en sus propios países. En este sentido, el discurso de la repatriación productiva, que forma parte fundamental de las promesas de campaña de Trump, viene de la mano de la generación de condiciones favorables para la inversión, como exenciones impositivas y mayor flexibilización laboral (Montero Bressán, 2019).

Si los trabajadores vietnamitas y bangladesíes pueden verse beneficiados en la actualidad por la relocalización de la producción en sus países, que se da en un contexto de lentos pero sostenidos aumentos salariales en dólares, la volatilidad de las inversiones en el sector presenta una dificultad fundamental. En este contexto, la movilidad del capital frente a la relativa inmovilidad de la mano de obra continúa siendo una poderosa herramienta de presión utilizada por las multinacionales. De hecho, de consolidarse la relocalización de parte de la producción en África, las multinacionales tendrían un mayor poder para frenar el aumento de salarios en los países productores asiáticos.

Si las actuales tendencias permitirán o no al capital patear para adelante la actual crisis, es un interrogante que no podemos responder con las herramientas de las que disponemos en la actualidad. Sin embargo, la posibilidad de que la respuesta sea negativa impone la necesidad de encarar los numerosos interrogantes que plantearía el fin del capitalismo para el futuro del trabajo.

Bibliografía

- Abdulla, H. (2019) US imports from Bangladesh and Cambodia jump in May. *Just-Style*. Recuperado de https://www.just-style.com/analysis/us-imports-from-bangladesh-cambodia-jump-in-may_id136558.aspx
- Ambler, P. (2019) Hong Kong's richest 2019: Fung family sees notable drop off. *Forbes*, 13/2/19. Recuperado de <https://www.forbes.com/sites/pamelaambler/2019/02/13/hong-kongs-richest-2019-fung-family-sees-notable-drop-off/#117938691a44>
- Americas' Apparel Producers' Network (2019) *Sourcing from The Americas: Our position*. Recuperado de <https://www.aapnetwork.net/sourcing-from-the-americas--our-position>

- Barrie, L. (2019) Tian Yuan Garments invests another \$10m in US facility. *Just-Style*, 11/6/19. Recuperado de https://www.just-style.com/news/tian-yuan-garments-invests-another-10m-in-us-facility_id136381.aspx
- (2019) Where in the world is worst for worker rights. *Just-Style*, 15/7/19. Recuperado de https://www.just-style.com/the-just-style-blog/where-in-the-world-is-worst-for-worker-rights_id2584.aspx
- Bland, B. (2017) “Hong Kong’s Li & Fung faces dilemma of ‘innovate or die’”. *Financial Times*, 10/4/2017. Recuperado de <https://www.ft.com/content/a8ffc290-1b69-11e7-bcac-6d03d067f81f>
- Bonacich, E. y Appelbaum, R. (2000) *Behind the label*. Berkeley: California University Press.
- Cheung, K. (2018) US fashion firms struggle to deal with tariffs uncertainty. *China Daily*, 23/12/18. Recuperado de <http://www.chinadaily.com.cn/a/201812/23/WS5c1f0db1a3107d4c3a0024ad.html>
- Chomsky, N.; Barsamian, D. y Naiman, A. (2011) *How the world works*. Londres: Hamish Hamilton.
- Costanzo, J. (2019) Smarter supply chains help apparel companies keep pace. *Apparel Mag*, 24/1/2019. Recuperado de <https://apparelmag.com/smarter-supply-chains-help-apparel-companies-keep-pace>
- De Backer, K; Menon, C.; Desnoyers-James, I. y Moussiégt, L. (2016) *Reshoring: Myth or reality?* OCDE Science, Technology and Industry Policy papers Nro 27. Ginebra.
- Garrido Sotomayor, V. (2018) *Etiopía-2018: Aproximación sindical a su industria textil y del vestuario*. Madrid: Confederación Sindical de Comisiones Obreras.
- Harvey, D. (1981) The spatial fix – Hegel, Von Thunen, and Marx. *Antipode*, Vol 13, Nro 3, pp. 1-12.
- (1989) *The condition of postmodernity*. Oxford: Blackwell.
- (2014) *Diecisiete contradicciones y el fin del capitalismo*. Quito: Instituto de Altos Estudios Nacionales de Ecuador.
- Inagaki, K. (2019) Fast Retailing: Fit for the future. *Financial Times*, 14/3/19. Recuperado de <https://www.ft.com/content/e123d240-1e6b-11e9-a46f-08f9738d6b2b>
- International Labour Organization (2014) *Wages and working hours in the textiles, clothing, leather and footwear industries*. Ginebra.
- Islam, M. (2013) Supply Chain Management on Apparel Order Process: A Case Study In Bangladesh Garment Industry. *Asian Journal of Business and Management Sciences*, Vol 2, Nro 8, pp. 60-72.

- Kawase, K. (2018) How Asian companies are navigating the trade war. *Nikkei*, 19/9/18. Recuperado de <https://asia.nikkei.com/Spotlight/Cover-Story/How-Asian-companies-are-navigating-the-trade-war>
- Kumar, A. (2019) Oligopolistic suppliers symbiotic value chains and workers' bargaining power: Labour contestation in South China at an ascendant global footwear firm. *Global Networks*, Vol 19, Nro 3, pp. 394-422.
- Lu, S. (2018) *2018 fashion industry benchmarking study*. United States Fashion Industry Association. Recuperado de http://www.usfashionindustry.com/pdf_files/USFIA-Fashion-Industry-Benchmarking-Study-2018.pdf
- Marx, K. (1976 [1885]) *El capital* (Volumen II). Buenos Aires: Siglo XXI.
- Massey, D. (1995 [1984]) *Spatial divisions of labour*. Londres: Palgrave MacMillan.
- Moberg, D. (2010) Sweatshop army. *The American Prospect*, 1/9/2010. Recuperado de <https://prospect.org/article/sweatshop-army-0>
- Montero, J. (2011) *Neoliberal fashion: The political economy of sweatshops in Europe and Latin America*. Tesis de doctorado, Departamento de Geografía, Universidad de Durham. Recuperada de <http://etheses.dur.ac.uk/3205>
- Montero Bressán, J. (2012) La moda neoliberal. *Geograficando*, Vol. 8, Nro. 8, pp. 19-37. Recuperado de https://www.geograficando.fahce.unlp.edu.ar/article/view/GEOv08n08a01/pdf_2
- Montero Bressán, J. (2019) Producción y comercio internacional de indumentaria: Las condiciones laborales en Argentina y en el mundo. A. Matta y J. Montero Bressán (Eds.) *¿Quién cose tu ropa? Estudios sobre la industria de la indumentaria en Argentina*. Buenos Aires: Prometeo. En prensa
- Nakamura, Y.; Nitta, Y. y Onishi, T. (2018) Minimum wages surge across Southeast Asia. *Nikkei*, 28/10/18. Recuperado de <https://asia.nikkei.com/Economy/Minimum-wages-surge-across-Southeast-Asia>
- Newbery, C. (2019) SAE-A trading eyes polyester yarn plant in Guatemala. *Just-Style*, 5/7/19. Recuperado de https://www.just-style.com/analysis/sae-a-trading-eyes-polyester-yarn-plant-in-guatemala_id136474.aspx
- Porter, M. y Rivkin, J. (2012). Choosing the United States. *Harvard Business Review*, marzo. Recuperado de <https://hbr.org/2012/03/choosing-the-united-states>
- Reed, J. y Romei, V. (2019) US-China trade war gives Vietnam a winning streak. *Financial Times*, 22/6/2019. Recuperado de <https://www.ft.com/content/4bce1f3c-8dda-11e9-a1c1-51bf8f989972>

- Robotics Business Review (2012) *Softwear Automation Wins \$1.25M DARPA Contract For Sewing Robots*. 8/6/2012. Recuperado de https://www.roboticsbusinessreview.com/legal/softwear_automation_wins_1-25m_darpa_contract_for_sewing_robots/
- Santamaría, B. (2019) Clothing prices continue to shrink as retailers battle intense competition. *Fashion Network*, 29/8/19. Recuperado de <https://uk.fashionnetwork.com/news/Clothing-prices-continue-to-shrink-as-retailers-battle-intense-competition,1131675.html>
- Sevastopulo, D. (2013) Shirt tales from TAL, an apparel powerhouse. *Financial Times*, 11/12/2013. Recuperado de <https://www.ft.com/content/f31b2d54-60de-11e3-916e-00144feabdc0>
- Slangerup, J. (2019) “2019 Supply Chain Outlook for the Apparel Industry”. *Apparel Mag*, 05/08/2019. Recuperado de <https://apparelmag.com/2019-supply-chain-outlook-apparel-industry>
- Speer, J. (2019) The Uncommon Good: Making Apparel in the 21st Century . *Financial Times*, 4/8/19. Recuperado de <https://apparelmag.com/uncommon-good-making-apparel-21st-century>
- Stacey, K. y Nicolau, A. (2017) Stitched up by robots: the threat to emerging economies. *Financial Times*, 18/7/17. Recuperado de <https://www.ft.com/content/9f146ab6-621c-11e7-91a7-502f7ee26895>
- Stotz, L. y Kane, G. (2015) Global garment industry factsheet. *Clean Clothes Campaign*, Febrero de 2015. Recuperado de <https://cleanclothes.org/resources/publications/factsheets/general-factsheet-garment-industry-february-2015.pdf>
- Wheatley, J. y Romei, V. (2019) Shifting trade and supply chains challenge emerging economies. *Financial Times*, 22/5/2019. Recuperado de <https://www.ft.com/content/cac8f500-7886-11e9-bbad-7c18c0ea0201>
- Wortley, K. (2019) Japanese clothing firms reducing reliance on China. *Just-Style*, 3/7/19. Recuperado de https://www.just-style.com/analysis/japanese-clothing-firms-reducing-reliance-on-china_id136517.aspx