

EL INCIERTO FUTURO DEL EMPLEO FEMENINO EN LA MAQUILA CENTROAMERICANA Y DOMINICANA¹

.....
ELENA MARTÍNEZ TOLA
.....

.....
PATXI ZABALO ARENA
.....

Departamento de Economía Aplicada I - Ekonomia Aplikatua I Saila
Universidad del País Vasco - Euskal Herriko Unibertsitatea

ABSTRACT

■ *Durante las últimas décadas la industria maquiladora ha sido la principal fuente de empleo industrial femenino en Centroamérica y el Caribe. Las precarias condiciones de trabajo, los bajos salarios y la falta de respeto de los derechos laborales han recibido numerosas críticas. No obstante, más allá de las controversias sobre los posibles efectos positivos del acceso al trabajo asalariado en el sector formal, hoy en día la situación de las mujeres empleadas en la maquila se enfrenta a un difícil porvenir. Por una parte, la posible desaparición de muchos de estos empleos, particularmente en el ensamblaje de prendas de vestir, debido a un nuevo marco regulador y la competencia de China y otros países asiáticos. Por otra parte, en los empleos que sobrevivan al ajuste, las condiciones laborales de las mujeres difícilmente van a mejorar en un sector principal fuente de ventaja competitiva es la continua rebaja de los costes de la mano de obra.*

■ *Azken hamarkadetan zehar, atzerriko lehengaien manufakturazio-industria Ertamerika eta Karibeko enpresetako emakumeen lan-iturri nagusia izan da. Lan-baldintza urriak, soldata eskasak eta lan-eskubideen urraketak kritika ugari jaso*

¹ Una versión preliminar de este trabajo se presentó como comunicación en el Congreso de Economía Feminista / Ekonomi Feministari Buruzko Batzarra celebrado en Bilbao en abril de 2005.

izan dute. Hala ere, sektore formaleko soldatapeko lana eskuratzearen ondorio positibo posibleen gaineko gatazketatik harago, gaur egun industria horren inguruan dabilzan emakumeen egoerak etorkizuna zaila du: batetik, enplegu horietako asko desagertuko baita, bereziki janzkien muntaian, Txina eta Asiako beste herrialde batzuen eskumen eta marko erregulatuak berri baten ondorioz; bestetik, aldaketa horrek kaltetzen ez dituen enpleguetako emakumeen lan-baldintzak nekez hobetuko baitira eskulana etengabe merkatzea abantaila lehiakorren adibide nagusia denean.

■ *During the last decades, the bonded assembly industry has been the main source of feminine industrial work in Central America and the Caribbean. The precarious work conditions, the low wages and the lack of respect to the labour law have received numerous critics. However, beyond the controversies on the possible positive effects of the access to the wage-earning work in the formal sector, nowadays the situation of the women on this industry faces a difficult future. First of all, the possible disappearance of many of these works is clear, particularly in the garment assembly, due to a new framework and the competence of China and some other Asian countries. On the other hand, as far as it concerns to the employments that survive the adjustment, the labour conditions of women hardly are going to improve in a sector where the source of competitive advantage is the continuous reduction of the costs of the labour force.*

1. Introducción

Este trabajo aborda el difícil porvenir del empleo femenino en la industria maquiladora de Centroamérica y la República Dominicana, dedicada esencialmente al ensamblaje de prendas de vestir, debido al cambio en el marco regulador y a la creciente competencia de China y otros países asiáticos. El primer apartado recuerda la importancia de la maquila para estas economías, destacando su papel como principal fuente de empleo industrial femenino, a pesar de la precariedad de las condiciones de trabajo y su escasa remuneración. El segundo apartado analiza el nuevo contexto del comercio internacional, que cuestiona la viabilidad de ese modelo de inserción en la cadena de valor mundial, particularmente en el sector textil y confección. Por ello, el tercer apartado plantea las serias dudas que se ciernen sobre el futuro del empleo en la maquila, predominantemente femenino, en el nuevo escenario internacional.

2. Maquila y empleo femenino en la Cuenca del Caribe

Los países de la Cuenca del Caribe², junto a México, han visto florecer durante las últimas décadas una importante industria maquiladora, que fundamentalmente vincula sus economías con la de Estados Unidos. En efecto, se trata esencialmente de labores de ensamblaje o montaje de componentes importados cuyo destino final es el mercado del poderoso vecino del norte. Por eso, su actividad se concentra en aquellos sectores en los que es posible la segmentación geográfica de la producción, realizándose el diseño y la fabricación más compleja en un país del Norte económico y el ensamblaje final del producto en uno del Sur. Ello permite a las empresas transnacionales (ETN) abaratar los costes de producción de unas mercancías cuyo consumo se sigue concentrando, como la riqueza, en el Norte, dado que esa fase requiere un uso intensivo de mano de obra y ésta recibe un salario mucho menor en las economías del Sur.

² En los informes de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, organismo de la ONU), esta denominación incluye a las economías centroamericanas, las islas caribeñas, Suriname, y Guyana. Este trabajo se centra en los países miembros del Mercado Común Centroamericano (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) y en la República Dominicana, ya que desde hace unos años estas seis economías comparten relaciones institucionales de carácter comercial con Estados Unidos, lo que resulta particularmente relevante para el análisis propuesto. Además, esos seis países junto a Panamá y Belice conforman el Sistema para la Integración de Centroamericana (SICA).

Esta forma de transnacionalización de la producción comenzó a generalizarse en sectores tales como el textil y la confección, la electrónica de consumo o el automóvil en torno a 1970, como respuesta de un creciente número de empresas estadounidenses, europeas y japonesas a la crisis de rentabilidad (caída de su tasa de beneficio) a la que se enfrentaban por aquel entonces. En un primer momento se tradujo en la creación de filiales en el sudeste asiático, pero luego se ha ido ampliando el destino de esas inversiones de las ETN, incluyendo a las economías de Centroamérica y el Caribe. Otra novedad ha sido la cada vez mayor utilización de la subcontratación de otras empresas, locales o no, en vez de invertir para crear filiales, lo que supone correr menos riesgos por parte de la empresa multinacional. Ello ha llevado a que, a veces, en la cabeza de la cadena de valor se encuentren empresas que son meras distribuidoras del producto, sin implicación directa en su fabricación. Y es que esta cadena va más allá de la actividad productiva e incluye tanto procesos anteriores, ligados a la tecnología, la concepción y el desarrollo del producto, como posteriores, relacionados con el marketing, la distribución y venta, e incluso los servicios postventa y el reciclaje del producto (ONUDI, 2004; Gereffi y Memedovic, 2003).

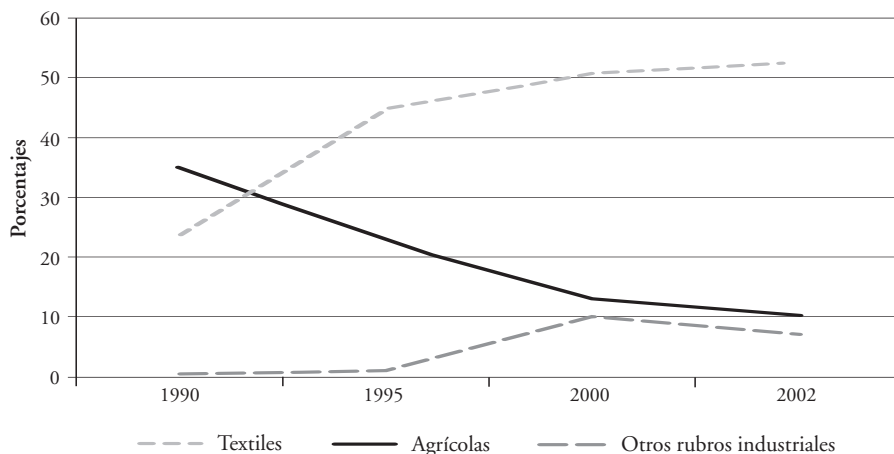
2.1. La industria maquiladora en Centroamérica y la República Dominicana: éxito comercial sin desarrollo

Aunque la legislación autorizaba su instalación desde comienzos de los años setenta y existen experiencias anteriores, la expansión de la industria maquiladora dominicana comienza en los años ochenta y desde la segunda mitad de esa década también se da en Costa Rica, El Salvador y el resto de las economías centroamericanas. Su importancia se refleja claramente en sus flujos comerciales internacionales.

Las exportaciones de Centroamérica se dirigen principalmente a EEUU, pero están menos concentradas en ese mercado que las de la República Dominicana. En efecto, en 1992, el 84% de las exportaciones dominicanas se dirigía a Estados Unidos (la UE recibía el 6% y a Latinoamérica apenas llegaba el 2%), cifra similar al 85% de 2001. Por su parte, las exportaciones a los Estados Unidos desde los países del Mercado Común Centroamericano (MCCA) suponían el 37% del total en 1990 (la UE representaba el 24% y las internas al MCCA eran el 17%) y son el 39% en 2001, a pesar de la recuperación del comercio intrarregional (la UE ha bajado al 13% y las intra-MCCA son el 28%). Ahora bien, más del 90% de las exportaciones de la industria maquiladora tiene como destino el mercado estadounidense (CEPAL, 2002).

No obstante, el hecho más destacable es el cambio radical en la composición de las exportaciones, que en primer lugar se dio en la República Dominicana, pero que algo más tarde ha ocurrido también en Centroamérica. Y en todos los casos debido a la maquila de prendas de vestir, que ha disparado las exportaciones de productos industriales, al tiempo que caían los precios de las materias primas. En efecto, ya en 1992 sólo el 8% de las exportaciones dominicanas hacia EEUU

Gráfico 1. MCCA: principales rubros exportados a Estados Unidos.



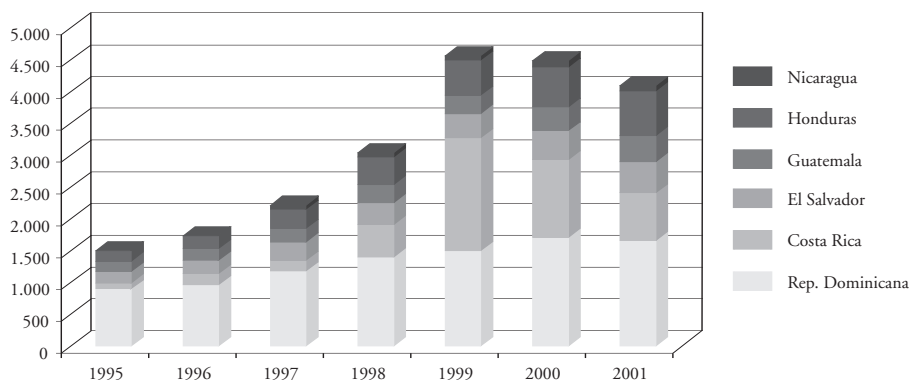
Fuente: MAGIC (2003), año base 2000. Reproducido de CEPAL (2003).

eran productos primarios, cifra que en 2001 había bajado hasta el 2%, cuando en la primera mitad de los años ochenta rondaba el 28%. Por su parte, desde la primera mitad de los años noventa las exportaciones de productos textiles de los cinco países miembros del Mercado Común Centroamericano (MCCA) han desplazado a las de productos agrícolas del primer puesto, representando la mitad de lo vendido en EEUU (gráfico 1).

Ahora bien, son Costa Rica y El Salvador los principales responsables de esta transformación, ya que en Honduras es muy reciente y Guatemala y Nicaragua avanzan en el mismo sentido pero más lentamente. De todas formas, si para el conjunto del MCCA en 1990 el 24% de los 20 rubros de exportación más importantes eran textiles, en 2000 esos productos representaban ya el 51% del total exportado. Otros productos que avanzaron en las exportaciones de Centroamérica son los circuitos electrónicos integrados (su contribución al total de las exportaciones a los Estados Unidos era de 2,7% en 2000 y 3,7% en 2002), los instrumentos y aparatos médicos y de cirugía (1,5% en 2000 y 2,7% en 2002), exportados principalmente por Costa Rica y El Salvador. También las exportaciones dominicanas de productos industriales hacia EEUU han ido sumando otros rubros al de las prendas de vestir, pero siguen siendo relativamente escasos, sobre todo los de alto contenido tecnológico (CEPAL, 2003 y 2004d).

Por ello, a pesar de ese significativo cambio en la estructura de las exportaciones centroamericanas y dominicanas destinadas al mercado de los Estados Unidos, sigue presente su escasa diversificación, al estar ahora concentradas en los productos provenientes de la actividad maquiladora. De hecho, la actual estruc-

Gráfico 2. Valor agregado de la actividad maquiladora* (millones de \$).



Fuente: elaborado a partir de CEPAL (2002) y CNZFE (2003).

* Diferencia entre el valor de las importaciones de materias primas y las exportaciones de productos finales.

tura de exportaciones de la zona a los Estados Unidos refleja la importancia que en la región tienen las iniciativas del gobierno de los EEUU. Y es que, si bien el avance sin precedente de la maquila durante los años noventa (gráfico 2) se explica por la confluencia de factores internos y externos, los segundos resultan decisivos.

En primer lugar está la adopción por parte de los gobiernos de la región de una estrategia de industrialización basada en la promoción de exportaciones de productos no tradicionales. Esto ocurre en un contexto de agotamiento de la estrategia orientada al mercado interno, la conocida *industrialización por sustitución de importaciones*, y de imposición de políticas de ajuste estructural tras la crisis de la deuda externa. Esa estrategia se concreta en la creación de zonas francas industriales (ZFI), o zonas de procesamiento para la exportación (ZPE), ya utilizadas con anterioridad en otras partes del mundo, particularmente en el sudeste asiático. Las zonas francas son áreas geográficamente delimitadas del territorio de un país en las que se aplican normas especiales de carácter aduanero fiscal, monetario, crediticio, e incluso laboral para atraer inversiones extranjeras orientadas a la producción de bienes industriales que posteriormente se exportan³. Con ello se pretenden generar ingresos en divisas, crear empleo y alentar la transferencia de tecnología.

³ En la República Dominicana, la legislación de Zonas Francas de 1990 las define como un área sometida a controles fiscales y aduaneros especiales para destinar su producción o servicios hacia el mercado externo. Las empresas en ZFI están exentas de todo tipo de arancel y carga fiscal por un plazo entre 15 y 20 años. Esto incluye exenciones al pago de impuestos de importación y exportación, aranceles, derechos de aduanas; servicios de salud, así como equipos de transporte de carga; pago del

En segundo lugar se encuentra la política de asociación impulsadas por el gobierno de EEUU para facilitar la reestructuración de su industria, seriamente afectada por la alta competitividad de los productos asiáticos en su propio mercado, y que comenzó con la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC). Esta iniciativa fue auspiciada por la administración Reagan a comienzos de los ochenta en el contexto del fin de la *guerra fría* y los conflictos armados centroamericanos, y bajo diversas versiones cada vez más reforzadas ha seguido hasta la actualidad. Esta política comercial favorece que las empresas estadounidenses de prendas de vestir transfirieran sus procesos intensivos en mano de obra a los países vecinos con bajos salarios, al tiempo que apoya al sector textil, proporcionándole un mercado cautivo para sus telas gracias a las normas de origen. Pero también ha atraído a exportadores asiáticos interesados en reforzar su presencia en el mercado de Estados Unidos mediante el ensamblaje en esta zona, aprovechando su ubicación geográfica y bajos costos laborales.

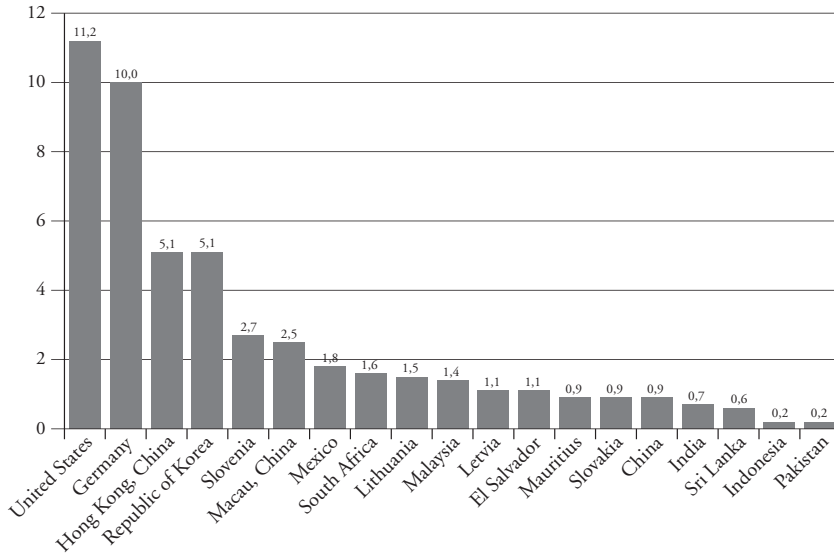
Con todo, no cabe duda de que el segundo factor mencionado es el decisivo, lo que pone de manifiesto la debilidad y vulnerabilidad del modelo, totalmente dependiente de las preferencias otorgadas por la administración de EEUU. Además, el trato arancelario preferencial sólo se recibe cuando el procesamiento de los textiles y prendas de vestir se lleva a cabo con materia prima estadounidense. Y es que el éxito exportador de esa forma de inserción en el mercado mundial se debe a una competitividad ilusoria, basada en una ventaja competitiva *artificial*, en vez de en una verdadera competitividad. Esta supondría la mejora del tejido productivo de la economía mediante la transferencia de tecnología, el aprendizaje de la mano de obra, y la vinculación con las empresas locales, lo que generaría más actividad económica y crearía empleo, cosa que está muy lejos de ocurrir en la industria maquiladora (Gereffi, 2000 y 2003; Mortimore, 2003).

A pesar del innegable éxito que han tenido las prendas de vestir exportadas desde estos países en el mercado norteamericano (gráfico 3), y en algún caso como el de la República Dominicana ha ido acompañado de un notable crecimiento económico, su aportación al desarrollo ha sido muy escasa. Tanto desde un punto de vista meramente económico, como desde el desarrollo humano.

La industria maquiladora asentada en las zonas francas industriales ha creado más empleos en el sector industrial formal que ninguna otra actividad en la Cuenca del Caribe. En 2000, su punto de máximo desarrollo, había más de 1.500 empresas dedicadas a esta actividad dando empleo a más de medio millón de personas, 350 mil en Centroamérica y casi 200 mil en la República Domini-

impuesto a la renta referente a las compañías por acciones; pago del impuesto sobre construcción, contratos de préstamos y registro y traspaso de inmuebles, entre otros. Debido a esto mismo, las cifras de inversión extranjera directa (IED) en las ZFI son poco fiables (Vergara, 2004).

Gráfico 3. Costes laborales por hora en la industria de la confección, 2000 (en US \$).



Reproducido de UNCTAD (2005).

cana (cuadro 1). Y una parte muy importante de ellos son empleos femeninos. Si bien la contribución de la industria maquiladora a la transformación de la composición de las exportaciones ya ha sido reseñada, conviene destacar también su gran participación en ellas, que en la economía dominicana supera el 80% (cuadro 1).

Ahora bien, esto junto a su concentración en un solo mercado, el estadounidense, hace que estas economías sean muy vulnerables, al ser muy dependientes de la evolución de su demanda. Así, lo que durante los años noventa las vinculaba positivamente al crecimiento sostenido de EEUU, a partir del 2000, tras el estallido de la burbuja financiera de la *nueva economía*, las mantiene atadas a un mercado mucho menos dinámico. Y como además su acceso preferencial depende de la compra de insumos en EEUU, las importaciones también son muy grandes, quedando en el país donde se ensambla muy poco valor añadido del producto⁴ (gráfico 2), limitado casi exclusivamente a los salarios pagados.

⁴ En la República Dominicana, desde 1999 las remesas de emigrantes superan al saldo comercial (exportaciones menos importaciones) de las zonas francas industriales (BCRD, 2005). Y salvo en Costa Rica, en 2002 en el resto de Centroamérica también son superiores las remesas al saldo comercial de las ZFI: en El Salvador y en Guatemala son casi 4 veces mayores, en Honduras representan un ingreso similar, y en Nicaragua son 6 veces mayores (CEPAL, 2002; Orozco, 2003).

Cuadro 1: Zonas Francas Industriales en Centroamérica y la República Dominicana: empresas, empleos y participación en exportaciones y PIB, en 2000.

	n.º empresas	n.º empleos	exportación ZFI/ exportación total	aportación al PIB*
Costa Rica	401	49.346	66,4%	9,5%
El Salvador	190	84.023	54,7%	3,5%
Guatemala	220	61.800	*	1,1%
Honduras	212	125.508	*	11,2%
Nicaragua	44	37.341	44,5%	3,4%
Total MCCA	1.067	358.068	45%*	—
Rep. Dominicana	481	196.924	83,2%	3,1%
Total 6 países	1.548	554.992	—	—

Fuente: Elaborado a partir de CEPAL (2002) y CNZFE (2003).

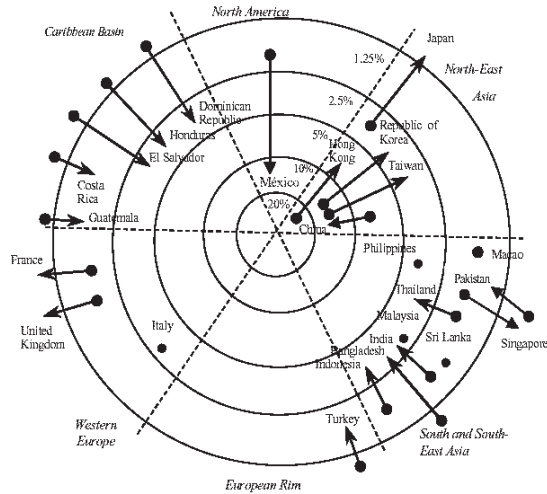
* Debido a la diferentes maneras de contabilizar esta actividad, las cifras no son comparables.

** Valor añadido bruto de la industria maquiladora como porcentaje del Producto Interior Bruto.

Esto se refleja en la escasa aportación al producto interior bruto de las economías centroamericanas y dominicana (cuadro 1). Una relativa excepción es Costa Rica, que ha avanzado más que el resto en la diversificación de actividades hacia otras de mayor contenido tecnológico que el textil, lo que sin embargo no le ha librado de su extrema dependencia de los vaivenes del mercado norteamericano. Y otra bien diferente es Honduras, cuya irrupción en la actividad maquiladora es posterior y casi exclusivamente dedicada a las prendas de vestir, pero ha crecido muy rápidamente compitiendo con sus vecinos gracias a sus menores salarios. Así, en 1996 su salario por hora trabajada en la maquila (1,05 dólares) era algo inferior al de Guatemala (1,14 \$) y El Salvador (1,2 \$), y la mitad del de Costa Rica (2,04 \$) (CEPAL, 2002). Claro que tirar de los salarios hacia abajo en una actividad con tan poco contenido tecnológico no es una estrategia de futuro: siempre habrá algún otro que ofrezca menores costes laborales (gráfico 4).

Además, el escaso valor añadido que queda en la economía maquiladora tiene otra importante repercusión negativa cara al desarrollo económico, y es que no genera eslabonamientos productivos. Las ZFI funcionan como un enclave desconectado del resto de la economía, sin que se de un efecto de arrastre hacia la economía local que cree tejido industrial y su correspondiente empleo, ni tampoco encadenamientos hacia delante. En el caso de las prendas de vestir, hay tres fases diferenciadas por su menor o mayor valor añadido: 1º) el ensamblaje de

Gráfico 4. Cambios en la estructura de las importaciones de prendas de vestir de Estados Unidos y Canadá, 1985 y 2000 (% de las importaciones totales*).



Reproducido de Mortimore (2003).

* Para cada país, el círculo en la base de la flecha representa el porcentaje que suponía en el total de las importaciones de prendas de vestir realizadas por EEUU y Canadá en 1985, mientras que la punta de la flecha indica la cifra correspondiente a 2000. Estar dentro del primer anillo supone un peso en las importaciones 1,25% y así sucesivamente hasta 20%, donde en 2000 no se sitúa ninguna economía, pero en 1985 estaba Hong-Kong.

insumos importados, típico de las ZFI; 2ª) la producción del *paquete completo*⁵, que incluye adquisición de insumos, desarrollo y fabricación del producto y distribución, todo ello a partir del diseño de una ETN; 3º) diseño y marcas propias. Y mientras las empresas de las economías asiáticas más dinámicas, como Corea, Taiwán o Hong-Kong, hace tiempo que pasaron al paquete completo e incursionan en las marcas propias, y China avanza tras ellas a gran velocidad, la industria maquiladora de la Cuenca del Caribe sigue mayoritariamente estancada en el mero ensamblaje (Gereffi, 2000; Gereffi y Memedovic, 2003).

Y es que, a diferencia de las economías asiáticas que han tenido más éxito en su desarrollo ligado a la exportación (UNCTAD, 2002), los países de la Cuenca del Caribe han realizado una apertura *pasiva* hacia el exterior. En efecto, con la sola excepción del tan mencionado caso del establecimiento de Intel en Costa

⁵ Esta expresión se presta a confusión. A veces se atribuye el servicio de *paquete completo* a empresas que realmente sólo realizan *medio paquete*, ya que se limitan a producir y distribuir, pero no se encargan de la planificación y desarrollo del producto.

Rica, se han limitado a facilitar la llegada de cualquier tipo de inversionista extranjero (CEPAL, 2004b), en vez de identificar inversiones estratégicas y negociar las condiciones de su instalación con las empresas multinacionales. Esto resulta lógico en el marco de las políticas de ajuste estructural promovidas por las instituciones de Bretton Woods con base en el llamado *Consenso de Washington*. Pero supone, al igual que otros casos en Latinoamérica, una estrategia perjudicial para la inmensa mayoría de la población. Porque se trata, en esencia, de una venta barata de sus economías en beneficio de las grandes empresas multinacionales.

De hecho, este modelo de inserción en la economía mundial pasa por *ceder* el uso de una fuerza de trabajo barata a cambio de casi nada. En efecto, las zonas francas industriales se caracterizan por sus exenciones impositivas, no sólo en aduanas sino también en tasas sobre beneficios empresariales y otros, y todo tipo de subvenciones en las que compiten unos países con otros para fomentar las inversiones. Así que las empresas maquiladoras que operan en las ZFI, sean de capital extranjero o local, apenas aportan ingresos al fisco, al tiempo que se benefician de sus gastos e inversiones en infraestructuras etc. Es decir, que lejos de favorecerlo, contribuyen negativamente a un posible gasto público de carácter social. Pero es que además, en el modelo imperante en la Cuenca del Caribe, del que la República Dominicana es su máximo exponente y Honduras el alumno más aventajado, la transferencia de tecnología y la capacitación de la mano de obra casi no existen, dada la concentración de la maquila en meras actividades de ensamblaje de prendas de vestir. De manera que la principal contribución de las ZFI a la economía de estos países es la creación de empleo, mayoritariamente para mujeres. Y encima, su aportación a la entrada neta de capital extranjero es relativamente pequeña, dadas las facilidades de las que disfrutan para comprar maquinaria exenta de impuestos y repatriar beneficios (CEPAL, 2004b).

El resultado tampoco es nada brillante si se valora desde el punto de vista del desarrollo humano, tal y como han hecho Ranis y Stewart (2002). Efectivamente, salvo Costa Rica, que desde los años sesenta destaca en el panorama latinoamericano por una estrategia impulsora del desarrollo humano (educación, ausencia de gasto militar, etc.), el resto de los países considerados en este trabajo aguantan mal ese examen. Según estos autores, Costa Rica, a pesar del retroceso en el gasto social durante los años ochenta, ha conseguido traducir su inversión en desarrollo humano de las décadas anteriores en un círculo virtuoso en el que aquel promueve el crecimiento y éste alimenta el bienestar de la población.

Mientras, el resto de los países centroamericanos arrastran una historia poco edificante que los mantiene en un círculo vicioso, en el cual las carencias en desarrollo humano ralentizan el crecimiento económico, cuya mediocridad, a su vez, resta posibilidades al primero. La única excepción es la economía salvadoreña durante la década de los noventa, que consigue una cierta aceleración de su crecimiento, pero éste no supone una mejora en el desarrollo humano. Este mismo

sesgo pro-crecimiento se observa en la economía dominicana, pero desde los años setenta; esto es, un crecimiento económico importante desperdiciado porque su mala distribución (poco gasto social, etc.) impide el desarrollo humano. Y de acuerdo con los autores mencionados, lo más grave es que la secuencia recomendada por la ortodoxia económica, es decir, primero crecer, que luego ya llegará el desarrollo, nunca se cumple. O sea que, si se persigue de verdad el bienestar humano, hay que cambiar de modelo. En este caso, el de la industria maquiladora.

2.2. Las condiciones laborales de las mujeres en las zonas francas

Al igual que en los países más dinámicos del Sudeste Asiático, en la industria maquiladora una parte fundamental del éxito se debe al empleo de mujeres. Ha sido precisamente la posibilidad de contar con una abundante, dócil y disciplinada mano de obra femenina lo que ha posibilitado el mantenimiento de bajos costes laborales y por tanto de la competitividad exterior (Zabala, 1995). Así que parece que son precisamente los diferenciales salariales existentes entre países y, dentro de los países entre hombres y mujeres, lo que permiten a las empresas transnacionales competir en el mercado internacional vía costes. Dicho de otra manera, las ETN que operan en un mercado mundial altamente competitivo aprovechan la vulnerabilidad de la mano de obra femenina para ajustar los costes de producción (UNCTAD, 2004).

En las ZFI centroamericanas y dominicanas el empleo femenino siempre ha sido mayoritario, pero se observa una disminución tendencial de su presencia relativa frente al masculino, así como una evidente discriminación por género. Esto es claro en la República Dominicana, que es el país del entorno con más larga trayectoria y de alguna manera definidor del modelo de maquila de la Cuenca del Caribe: desde el 61% del empleo total de las ZFI que representaban las mujeres en 1992, han bajado al 53% en 2003. Además, se da una clara segmentación de género por actividades: en 2003, las mujeres suponen una proporción algo mayor que el promedio en el nivel ocupacional más bajo (55% de operarias), mientras que sólo son el 39% del personal técnico y el 46% del equipo gerencial-administrativo, con el agravante de que en esta categoría eran el 66% en 1992. Y la mayor parte de este empleo (69% del total) se concentra, conviene recordarlo, en el sector textil y prendas de vestir (CNZE, 2003), el más vulnerable frente a los cambios en las reglas del comercio mundial. También en El Salvador, se observa una brecha de género basada en la ocupación: el 80% del personal operario son mujeres; en cambio, en supervisión y puestos gerenciales, la mayoría son hombres. Y el predominio del empleo de las ZFI en la producción de prendas de vestir es, como en Honduras, Guatemala y Nicaragua, todavía más acentuado que en la maquila dominicana (Alvarenga, 2001; CEPAL, 2002).

Y nada parece indicar que esta dinámica se vaya a modificar en el próximo futuro. Precisamente, uno de los problemas a los que se enfrentan muchas economías del Sur es la pérdida de posiciones relativas en el mercado internacional cuando los costes salariales aumentan. Esto ha sucedido en la República Domini-

cana cuando los costes salariales han aumentado y se han perdido empleos en favor de otros países de la zona, como Honduras o Guatemala, donde los costes salariales son menores y el acceso al mercado estadounidense similar. De este modo, los gobiernos de los países del Sur que utilizan las zonas francas industriales como medida para atraer inversiones, al someterse a los imperativos de las ETN, se ven inmersos en una carrera hacia el fondo, en la que todos llevan las de perder. Compiten entre sí para proporcionar ubicaciones *excepcionalmente* atractivas y conseguir que las multinacionales establezcan las partes de su proceso productivo más intensivas en mano de obra y de menor valor añadido. Se remarca el término *excepcional* puesto que son las ventajas no comunes al resto del territorio nacional, lo que las dota de un mayor atractivo. Entre la multitud de ventajas de las que gozan las ETN en estas ZFI, cabe destacar una legislación laboral y medioambiental menos exigente, presente en muchos países.

En lo que a la legislación laboral respecta, existe una variada gama de situaciones de incumplimiento de los derechos de sindicación, huelga y negociación colectiva a lo largo de las ZFI de los diferentes países. Estos incumplimientos van desde la directa exención de las leyes laborales (medida muy drástica y claramente identificable), hasta la no aplicación de la legislación laboral debido a la insuficiente inspección o desidia por parte de los gobiernos y la negativa a los sindicatos para su entrada en las ZFI. Dado que la exención de la legislación es una medida demasiado evidente, es precisamente su no aplicación la práctica más habitual (CIOSL, 2004a).

Desde sus comienzos, la maquila caribeña y centroamericana, al igual que la de otras partes del mundo, ha sido denunciada por sus condiciones laborales. Así, en la República Dominicana, el Centro de Investigación para la Acción Femenina (CIPAF) realizó diversos estudios de campo desde los años ochenta poniendo de manifiesto las duras condiciones de ese empleo mayoritariamente femenino (entonces más del 80%). Además de denuncias y asesorías, desde esta institución también se hicieron análisis de género para explicar el fenómeno, conectándolo con las relaciones patriarcales y de subordinación, y estudiando las formas de resistencia (CIPAF, 1987; Pineda, 1990; Portorreal, 1990; SUT, 1990; Catanzaro, 1986). Y la mayor parte de lo escrito entonces está plenamente vigente, aunque algunas cosas han cambiado.

Una de las modificaciones, en principio positiva, es que todos los países del área han adaptado su legislación del mercado de trabajo a las normas laborales básicas de la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2003b y 2004). Esto no deja de ser un umbral mínimo e insuficiente (Pautassi, Faur y Gherardi, 2004). Pero aún así, otra cuestión es que se cumpla, o en su caso se haga cumplir. Siguiendo con el caso dominicano, la CIOSL denunciaba en 2002, diez años después de la aprobación del nuevo Código Laboral, que los estrictos requisitos para las negociaciones colectivas, junto a los ataques antisindicales, las hacen casi inoperantes, situación que es particularmente grave en las ZFI. De este modo, para unas 500 empresas y

cerca de 200 mil empleos sólo había tres convenios colectivos en vigor (entiéndase que son convenios de empresa, no sectoriales o regionales) y otros diez firmados pero ineficaces, ante su absoluto incumplimiento por la empresa. En parte eso se explica porque, por miedo a represalias, sólo un tres por ciento del personal de las zonas francas está sindicado (CIOSL, 2002). Por su parte, en Centroamérica la organización sindical en las maquilas ha sufrido un claro retroceso, lo que se expresa en que de 1.212 empresas maquiladoras en 2003 apenas 45 tienen presencia sindical. Esto se debe tanto a la política antisindical como a los frecuentes cierres de empresas, provocadas por la contracción de la demanda y por la extinción de las exenciones tributarias, que terminan con despido de personal y reapertura en la misma zona franca con otra razón social (Wolf et al., 2003).

Al respecto, a mediados de 2004, una dirigente sindical insistía en denunciar la falta de libertad sindical en las ZFI dominicanas por la presión de los patronos, así como las precarias condiciones de trabajo y el acoso sexual que sufren muchas trabajadoras. En lo que se refiere a salarios, explicaba que una obrera de una zona franca percibe menos de 100 dólares mensuales y que en las regiones «deprimidas, cerca de la frontera, el salario mensual mínimo es de apenas 1.690 pesos» (unos 31?). Y después de constatar que también en los países centroamericanos las maquiladoras se basan en mano de obra barata y malas condiciones de trabajo, sostiene que, como no hay empleos alternativos: «los dominicanos no podemos pedir que se cierren las zonas francas, ya que con ello se perderían todos esos empleos. Por el contrario, ¡sí podemos pedir que se mejoren las condiciones de trabajo!». Para lograrlo, propone unificar los criterios de producción en todos los países del Sur y seguir colaborando con los sindicatos estadounidenses (CIOSL, 13-8-2004). Salvo esto último⁶, el resto se parece mucho a las denuncias de hace dos décadas, y no es por casualidad, sino porque la base de las ZFI es la competencia en bajos costes, principalmente salariales.

Para mantener bajos los costes laborales, y a poder ser rebajarlos en términos reales, como viene ocurriendo en la República Dominicana desde 2000⁷, resulta práctico recurrir a la mano de obra femenina, abundante y poco organizada, al menos en los sindicatos tradicionales. Porque, si bien gracias al trabajo remunerado, aunque sea tan precario como el de la maquila, las mujeres dominicanas han ido erosionando el mito del *proveedor masculino* en la esfera doméstica, esa

⁶ Existen diversas controversias entre quienes dudan de las buenas intenciones del sindicalismo del Norte en su apoyo al del Sur, y quienes lo consideran la mejor solución para hacer frente a los retos de la globalización neoliberal. Todo ello cruzado con la cuestión de la *cláusula social*; esto es, si hay que incluir el cumplimiento de las normas laborales en los acuerdos comerciales o no. Esos temas desbordan con mucho la pretensión de este trabajo, pero conviene recordar que también hay una oposición a la cláusula social desde posiciones progresistas (Singh y Zammit, 2004; Kabber, 2002).

⁷ El salario mínimo del sector privado ha caído durante los últimos cinco años a una tasa media del 5,6% anual (BCRD, 2005).

ideología todavía prevalece en el ámbito de los centros de trabajo y en el estado, donde experimentan una subordinación de clase además de la de género (Safa, 2002, 1999, 1998 y 1995).

Todo ello no es óbice para que se hayan producido ciertos avances, si bien circunscritos a algunas empresas y referidos casi exclusivamente a las condiciones físicas de trabajo, no a su remuneración ni a la libertad de acción sindical. Además estas mejoras han venido impuestas desde la casa matriz de algunas ETN, que a su vez respondía vía *código de conducta* a las presiones de organizaciones de la sociedad civil estadounidense, por lo que pueden interpretarse como resultado positivo del activismo en el Norte. El caso paradigmático, y bastante excepcional⁸ aunque algo ha influido en las empresas competidoras, es el del Grupo M, de capital dominicano y con sus 13.000 empleos la mayor empresa industrial no sólo de las zonas francas sino de todo el país. Durante los últimos años ha introducido evidentes mejoras en las condiciones de trabajo del personal empleado para poder seguir actuando como subcontratista de la conocida marca de ropa vaquera Levi Strauss & Co., autora del primer código de conducta de una multinacional en 1992 (Pineda, 2000).

En El Salvador, a pesar de las mejoras legislativas, las condiciones laborales han mejorado muy poco respecto a las de hace años y siguen arrastrando una evidente discriminación de género. Con una jornada legal de 44 horas semanales y 15 días de vacaciones anuales no siempre respetados, ahora se suelen pagar las horas extras, pero no al precio marcado por ley, sobre todo en las nocturnas. Apenas existen descansos en la jornada laboral y resulta difícil conseguir permiso para asistir a una consulta médica y mucho más para cuidado familiar. Hay bastante empleo sin formalizar un contrato, o incluyendo en éste condiciones abusivas sobre rendimiento que en la práctica se traducen en una prolongación de la jornada, al tiempo que en otros casos no se incluyen las coberturas sanitarias legalmente establecidas. Todo ello en un entorno físico poco saludable, particularmente para los pulmones debido al polvillo de tela que flota en el ambiente en ausencia de una ventilación adecuada, pero también por la mala calidad del agua, insuficiencia de servicios sanitarios y condiciones insalubres de las cafeterías. Y además con un ambiente propicio para violencia social ligada a la sexualidad femenina, y una extendida práctica de despidos por embarazo o después del parto (Alvarenga, 2001; Las Dignas, 2003; Pautassi, Faur y Gherardi, 2004). Y algo parecido pasa en Nicaragua (Turcios, 2002; Bickham y Köpke, 2001).

El principio de igual remuneración por el mismo trabajo es otro de los que se incumplen sistemáticamente en las ZFI, aunque como es bien sabido no es algo

⁸ También en Honduras, con fracaso (Köpke, 2000), y en El Salvador (Molina y Quinteros, 2000) ha habido intentos de intervenir desde el exterior de algunas empresas sobre sus condiciones laborales. Sobre este controvertido asunto, resultan interesantes Intermón-Oxfam (2004a y 2004b).

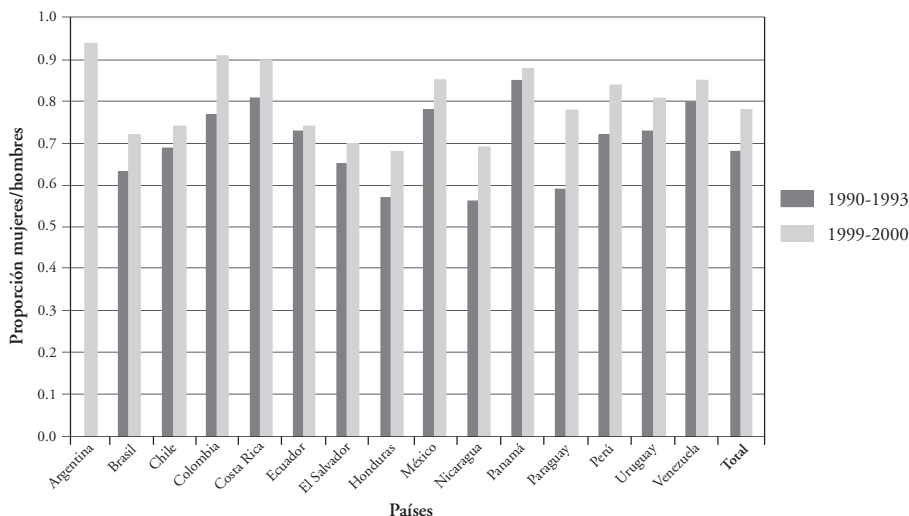
específico de la maquila (gráfico 5). En la República Dominicana, en 2003, donde los salarios de las zonas francas son un 24% inferiores a los del resto de la economía, el personal operario, donde predominan las mujeres, cobra en promedio el 48% del salario del personal técnico, mayoritariamente masculino (BCRD, 2005; CNZFE, 2003). En la maquila salvadoreña, cuyo salario mínimo es notablemente inferior al del resto de la industria, muchas personas cobran incluso menos que el salario mínimo, y la mayoría de ellas son mujeres (Alvarenga, 2001). Pero esta discriminación por género no acaba en la maquila ni en el salario directo, ya que el sistema de pensiones incluye cláusulas que perjudican claramente a las mujeres frente a los hombres. La nueva legislación se introdujo a mediados de los noventa y es considerada *generosa* en sus prestaciones cuando se la compara con otras reformas previsionales latinoamericanas. Pero, con ella, las mujeres en general recibirán pensiones menores que las de los hombres, al trasladar directamente las diferencias que se producen en relación a género en el mercado laboral al sistema previsional (Alvarenga, 2002). De nuevo resulta que esta no es una peculiaridad salvadoreña, sino que se ha generalizado por Latinoamérica (Marco, 2004).

Además, el hecho de que las mujeres sean sistemáticamente excluidas de actividades de formación y promoción, y se las encasille en las labores de menor cualificación tiene efectos a más largo plazo. Empezando porque la presunta *menor cualificación* no es tal, porque a coser también se aprende y cuesta lo suyo. Lo que ocurre es que, como el trabajo doméstico se encuentra socialmente devaluado, también se devalúan los que se asimilan a él, y su cualificación no es reconocida por el mercado (Bifani, 2002; Gálvez, 2001). A ello hay que sumar que son quienes se responsabilizan del trabajo doméstico, lo que les hace disponer de mucho menos tiempo que los hombres para otras actividades, sean formativas, de ocio o reivindicativas. El que la zona franca conforme un espacio aislado, donde los controles sindicales son menores y la mayor parte de los puestos intermedios y superiores estén ocupados por hombres, hace que las mujeres se encuentren en situación de especial indefensión ante los abusos cometidos por sus superiores.

3. Cambios en el marco regulador y sus consecuencias

La limitación de los beneficios asociados al acceso privilegiado al mercado de EEUU, la competencia de los productos textiles chinos tras la eliminación del sistema de cuotas a la importación de los países del Norte y la entrada en vigor del Acuerdo sobre Subsidios y Medidas Compensatorias (ASMC) de la Organización Mundial de Comercio (OMC) son los principales retos a los que se enfrentan actualmente las ZFI de Centroamérica y la República Dominicana. Todo ello pone en cuestión la propia existencia de estas zonas francas, al agotarse la ventaja competitiva de esos países, por lo que no se puede descartar la deslocalización y concentración del sector en otras zonas geográficas. En concreto, en el

Gráfico 5. América Latina: países seleccionados. Relación del ingreso medio por hora de trabajo entre hombres y mujeres. 1990-2000.



Reproducido de OIT (2003a).

área del Pacífico Asiático, donde los costes laborales son menores y el sistema de cuotas ha llevado a China, y en menor medida a la India, a avanzar en la cadena de valor del textil y dirigirse hacia la fase de *paquete completo*.

3.1. La profundización de los acuerdos preferenciales con Estados Unidos

Como ya se ha señalado, el factor decisivo para explicar el modelo de industria maquiladora imperante en Centroamérica y el Caribe es el trato preferencial otorgado por EEUU a los productos provenientes de esos países, si bien con la exigencia de cumplir ciertas normas de origen, particularmente en el caso de las prendas de vestir.

Estos acuerdos han ido ampliando sus preferencias en tres etapas. Desde principios de los años ochenta, el mecanismo de producción compartida y la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC)⁹ han sido los principales acuerdos

⁹ El mecanismo de producción compartida (actualmente llamado SA 9802, antes se denominaba 807-A) es parte de la normativa aduanera de EEUU y permite que productos ensamblados en el exterior, pero que utilicen insumos estadounidenses, paguen impuestos sólo sobre el valor agregado fuera de EEUU, mayormente salarios. Por su parte, la ICC es una concesión unilateral de EEUU que posibilita que una amplia gama de productos de Centroamérica y el Caribe ingresen en condiciones favorables al mercado estadounidense.

para facilitar el acceso al mercado estadounidense de productos ensamblados en esos países. No obstante, a raíz de la entrada de México en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, las condiciones de acceso de los países de la Cuenca del Caribe al mercado estadounidense empeoraron en comparación con los productos mexicanos. Por eso, tras años de pedir los países centroamericanos y caribeños la *paridad* con las ventajas mexicanas, en mayo de 2000 empieza una nueva etapa, al ampliar EEUU la ICC mediante la Ley de Asociación Comercial Estados Unidos Cuenca del Caribe, CBTPA por sus siglas en inglés. Este acuerdo extiende los beneficios comerciales a las prendas de vestir, así como a otros productos anteriormente excluidos, elimina los aranceles sobre el valor agregado, y prolonga su período de vigencia hasta septiembre del 2008¹⁰. Y la tercera etapa comenzará en breve con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, la República Dominicana y Estados Unidos, conocido como el DR-CAFTA por sus siglas en inglés¹¹.

En términos generales, este tratado permite que todos los productos industriales de esos seis países entren en Estados Unidos libres de aranceles y cuotas. Además, se mantienen las preferencias de la CBTPA y el SGP¹², y se garantiza la existencia de las ZFI y la continuidad del reintegro de derechos de aduana (*drawback*); eso sí, sólo mientras lo permita la OMC. En el caso de la confección, se asegura el libre e inmediato acceso de cualquier prenda de vestir elaborada en esos países con tela e hilaza de la zona, así como también con telas de tejido plano provenientes de México y Canadá (además de los firmantes del tratado), esto último sujeto a ciertos límites (CEPAL, 2004a y 2004b).

Dada su actual crisis y la tormenta que se avecina sobre la industria maquiladora, a menudo se considera que el DR-CAFTA puede suponer un alivio ante

¹⁰ No obstante, a pesar de que la ampliación de la ICC compensaba a los países del Caribe, dista de ser una equiparación con el TLCAN. De hecho, mediante la CBTPA se logra igualar el acceso en términos de aranceles, pero no una paridad en cuanto a reglas de origen (Isa-Contreras et al., 2003)

¹¹ El proceso que ha culminado con este tratado empezó en septiembre de 2001, cuando los países del MCCA y EEUU lanzaron la idea de un Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos, conocido como CAFTA por sus siglas en inglés. Y durante 2003 se negociaron sus aspectos principales. Poco después, y en sólo unos meses que concluyeron en marzo de 2004, la República Dominicana y Estados Unidos acordaron que el país caribeño se incorporaría al tratado con las mismas obligaciones y compromisos que los centroamericanos, pasando a ser conocido como el DR-CAFTA. Este tratado ha sido ratificado por el Senado de EEUU en junio de 2005 por lo que sólo falta que finalice su tramitación por el Congreso para que entre en vigor (La Jornada, 1-8-2005).

¹² El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) son rebajas arancelarias concedidas unilateralmente por países del Norte a los países del Sur de su elección en el marco del GATT (ahora dentro de la OMC) desde los años 1970. Dadas las condiciones impuestas y el bajo nivel de los aranceles para la mayoría de los productos industriales, su importancia es marginal para la mayoría de los países del Sur.

las nuevas reglas de juego en el sector textil y confección¹³. Sin embargo, esta visión tan positiva de la historia tiene su vuelta. Por un lado, los acuerdos preferenciales ofrecen fuertes incentivos para disminuir el valor añadido nacional de las exportaciones, limitando así los encadenamientos productivos con las empresas locales y con ello el proceso de industrialización. Así, todo parece indicar que el principal beneficiario de estos acuerdos de asociación con EEUU hayan sido y seguirán siendo las ETN originarias de ese país (Trejos, 2005). Por otro lado, no faltan voces autorizadas que se oponen al DR-CAFTA. Sobre todo por sus repercusiones en la agricultura, pero también por su regulación del comercio de servicios y los derechos de la propiedad intelectual, terrenos todos en los que este tratado supone una vuelta de tuerca adicional a las ya de por sí asimétricas normas de la OMC (Oxfam, 2004c; Isa-Contreras 2004a y 2004b).

3.2. La progresiva aplicación de las reglas de la OMC y la aparición de poderosos competidores

Uno de los principales retos a los que se enfrenta la maquila centroamericana y dominicana es el escenario post-cuotas. Desde la entrada en vigor en 1974 del Acuerdo Multifibras (AMF) y su sistema de cuotas, al que en el marco de la OMC sucedió en 1995 el Acuerdo sobre Textil y Vestido (ATV), hasta su total desaparición en enero de 2005, la localización de las ETN del textil y la confección ha estado determinada no sólo por los bajos costes laborales sino también por la posibilidad de introducir esos productos en los mercados estadounidense y europeo sin cuotas.

Esta situación ha desembocado en una gran dispersión de la actividad a nivel internacional y ha posibilitado que algunos países, libres de cuotas máximas para acceder a los mercados del Norte (o sea, libres de las restricciones del AMF y luego del ATV), desarrollen un sector exportador desconocido y hayan puesto en marcha un proceso de industrialización basado en él. Así, países como Bangladesh o Sri Lanka se han especializado en la parte del proceso productivo más intensiva en mano de obra, la de menor valor añadido, sin avanzar en la cadena de valor. Y tan importante como las ventajas otorgadas a esos países ha resultado la contención durante ese largo periodo de la capacidad exportadora de otros, como es el caso de China y la India, que se han visto frenados y que ahora, en un escenario sin cuotas, ven la posibilidad de desarrollar al máximo su capacidad, a expensas de otros países del Sur.

Además, en el caso de China, el sistema de cuotas se convirtió en un aliciente para desarrollar otras partes del proceso productivo, que van más allá del ensam-

¹³ Eso explicaría la intensa y exitosa (si tenemos en cuenta que se alcanzó un acuerdo en pocos meses y recogiendo sus peticiones) campaña que a favor de la incorporación de la República Dominicana al CAFTA orquestó ADOZONA, la patronal de las zonas francas dominicanas (Peguero, 2004).

blaje. Resultado de ello, en la actualidad se encuentra con un sector textil y de prendas de vestir que ha desarrollado encadenamientos hacia delante y hacia atrás, y le posibilita competir en el segmento de paquete completo. Además de los bajos costes de la mano de obra, una de las principales ventajas competitivas de China en el escenario post-cuotas es la integración obtenida en los sectores del algodón, textil y confección, inexistente en otros países. Gracias a eso evita los altos precios de los textiles importados desde países menos competitivos, como les sucede a los productos ensamblados en la Cuenca del Caribe, que deben sostener los precios de los textiles estadounidenses, que están obligados a utilizar bajo el régimen de producción compartida.

El gráfico 4 recoge la evolución de los suministradores de textil del mercado norteamericano entre 1985 y 2000, apreciándose la pujanza de los países de la Cuenca del Caribe, que ocupan un importante lugar, tras China y México. Desde entonces, ante el empuje de China, México ha perdido parte de su participación en las importaciones estadounidenses de prendas de vestir, situándose en el 10%. Por su parte, los países de la Cuenca del Caribe en conjunto han seguido ganando cuota, hasta llegar a suponer el 16,3% en 2002, si bien entre ellos Guatemala y sobre todo Honduras suben, mientras la República Dominicana cede posiciones (UNCTAD, 2005).

Sin embargo, las previsiones para el escenario post-cuotas son muy poco halagüeñas, puesto que calculan que la cuota de China en las importaciones de confección de Estados Unidos llegará al 50%, frente al 16 % de 2002, y la de la India pasará del 4% al 15%. Paralelamente, México bajaría al 3% y el resto de los países latinoamericanos (esencialmente los de la Cuenca del Caribe) sólo supondrían el 5% de las importaciones estadounidenses (Nordås, 2004). No obstante, una de las principales carencias de los modelos econométricos utilizados es no tener en cuenta factores como la proximidad geográfica, que en gran parte del comercio de prendas de vestir es muy importante, por lo que ese tipo de proyecciones deben tomarse con precaución (Mayer, 2004; Nordås, 2004; UNCTAD, 2005).

Y es que, tal y como señala Gereffi (2004), los países asiáticos de nueva industrialización y China «han usado el paquete completo para obtener una ventaja competitiva duradera». Por el contrario, los países que salían beneficiados del sistema de cuotas han disfrutado de un largo periodo excepcional, pero cara al futuro se encuentran en una situación comprometida. En el caso de Centroamérica y la República Dominicana, se trata de países que se han beneficiado indirectamente del sistema de cuotas, en la medida que para su acceso al mercado estadounidense eludían la fuerte competencia de otras economías. Sin embargo, la estrategia adoptada en la dirección de competir vía incentivos, costes laborales y acceso privilegiado les ha conducido a encasillarse en las actividades de menor valor añadido. El ahondamiento en esta estrategia les ha conducido a una situación comprometida, en la medida en que a partir de 2005, en el sistema post-cuotas, la

competencia de países como China se revela como fundamental. La ventaja competitiva de los países de la Cuenca del Caribe se sigue basando en el modelo de maquila, la firma de acuerdos comerciales y el mantenimiento de bajos costes laborales. Se aprecia que en los años en los que su acceso al mercado estadounidense se ha visto favorecido estos países, junto con México, no han sido capaces de evolucionar hacia actividades de mayor valor añadido y son escasas las empresas capaces de entrar en el suministro de paquete completo (UNCTAD, 2005).

El otro cambio normativo de especial relevancia para el modelo de maquila es la plena aplicación del Acuerdo sobre Subsidios y Medidas Compensatorias (ASMC), prevista para 2009. Este acuerdo también se enmarca en la Organización Mundial de Comercio y, a pesar de que en él no se cita expresamente a las ZFI o maquilas, muchos de los incentivos que actualmente se ofrecen a las empresas instaladas en las zonas francas (incentivos a la exportación, fiscales y financieros, provisión de infraestructura o suelo, etc.) quedarán prohibidos para los países miembros de la OMC, en tanto en cuanto se trata de subvenciones consideradas como *específicas*. Entre ellas, destacan las subvenciones explícitamente prohibidas por el acuerdo; esto es, las subvenciones supeditas a los resultados de exportación (artículo 3), sobre las que se asienta el modelo de la maquila.

Para facilitar la adaptación a la nueva situación, los países en desarrollo disponen de un periodo de transición, salvo los recogidos en el anexo VII (países menos adelantados y otros con PNB por habitante menor a 1.000 US \$; en este caso, Nicaragua) que están eximidos de cumplir el ASMC. Se contempla asimismo la posibilidad de aplicar estas subvenciones a la exportación más allá de ese periodo, tras una consulta y aprobación previa por parte del Comité pertinente de la OMC. En el plazo de transición se recomienda a estos países que desmantelen progresivamente su sistema de subvenciones y que en ningún caso las aumenten. Si no existe una prórroga adicional, los países en desarrollo tendrán un periodo de dos años para eliminar las subvenciones a la exportación tras el periodo de transición (artículo 27.4). Así, con fecha límite en el año 2009 (sin prórrogas adicionales) las excepciones hechas vencerán y el número de instrumentos que tienen los países en desarrollo para atraer inversiones hacia sus zonas francas disminuirá hasta el punto que la propia definición de ZFI o maquila quedará en entredicho.

Para el caso que nos ocupa, Honduras, Guatemala, El Salvador, Costa Rica y la República Dominicana son los países que se enfrentan al año 2009 como fecha límite para la implementación de subvenciones a la exportación. Inicialmente este periodo transitorio fue positivamente acogido por los países de la región. Pero los datos de los últimos años, en los que se aprecia una disminución de empleos, ventas y cierres de empresas, hacen ver que la mera concesión de beneficios arancelarios, fiscales y financieros, así como bajos costes laborales, no garantizan su buen funcionamiento (CEPAL, 2002; Isa-Contreras et al., 2003). Y

dado el panorama, cabe descartar posibles rebajas unilaterales de los incentivos, ya que supondrían una pérdida adicional de competitividad frente a otros competidores. Así que es poco probable que el periodo transitorio se plasme en la armonización de los incentivos de las ZFI con el resto de la economía nacional¹⁴. Por ello, se espera que en 2009 la plena entrada en vigor de este acuerdo suponga un segundo gran choque sobre la maquila de la región, a sumar al del final de las cuotas de 2005.

Cabe destacar, por preocupante, que en este acuerdo se reflejan con detalle las limitaciones a las ayudas financieras, pero la armonización y persecución de las infracciones en materia de legislación laboral y ambiental no cuentan con el mismo aparato institucional. Por ello, puede que una de las maneras de suplir la carencia de incentivos financieros sea la de la rebaja de los costes laborales y los derechos laborales. Los países que han basado su estrategia de desarrollo en la profundización en este modelo de incentivos serán los que más tengan que perder. Podría parecer que el margen de actuación no es grande, pero el nivel de explotación de la mano de obra en estos países es menor que en China (CIOSL, 2004a) y, en la medida en que China es el competidor más importante y sea visto como país *ganador*, uno de los peligros es la asimilación de las condiciones con ese país.

4. Un nuevo escenario que requiere otro modelo de inserción

Todo indica que el modelo de industria maquiladora de la Cuenca del Caribe ya ha tocado techo, seguramente lo hizo con el cambio de siglo. Desde entonces, diversos estudios han venido cuantificando las pérdidas de empleo en el sector textil y prendas de vestir que en diferentes partes del mundo, tanto del Norte como del Sur, van a producirse a partir de 2005 debido al fin del sistema de cuotas del ATV (Mayer, 2004; IFM, 2004; CIOSL, 2004b). Como se ha explicado, la industria maquiladora centroamericana y caribeña afronta además otros dos cambios en sus reglas de juego: el ASMC, que pone límite temporal en 2009 a las ZFI, al menos en su versión actual, y el DR-CAFTA. A diferencia de los anteriores, este último es visto como un alivio por la industria de prendas de vestir, ya que puede compensar parte de la ventaja perdida por el fin de las cuotas, aunque la mayoría del resto de los sectores de esas economías lo considera una grave amenaza. De hecho, un estudio específico sobre la repercusión del fin de

¹⁴ Este escenario puede tener cierta similitud con lo ocurrido en 2005 al vencer el sistema de cuotas vigente bajo el ATV. A pesar de disponer de diez años, en EEUU y la UE la mayor parte del desmantelamiento de las cuotas se dejó para el final, de forma que el ajuste está siendo drástico, tanto en los países del Norte como en los del Sur que se beneficiaban indirectamente de su existencia.

las cuotas en la industria de prendas de vestir dominicana concluye que sin el DR-CAFTA se perderían 49 mil empleos, mientras que si dicho acuerdo regional se pone en marcha la cifra de empleos que van a desaparecer baja hasta 25 mil; es decir, se pierden 24 mil empleos menos gracias al acuerdo de libre comercio con EEUU (Nathan Associates, 2004).

De hecho, en el escenario post-cuotas, la principal ventaja competitiva que todavía conservan los países de la Cuenca del Caribe frente a los asiáticos es la proximidad geográfica, factor determinante para el subsector de la industria de la confección más dependiente de la moda y que está sujeto a unos plazos de entrega cada vez más cortos. En este nicho de mercado, las principales empresas transnacionales del sector con sede en EEUU intentan identificar en el menor tiempo posible los gustos y tendencias de moda, y encargan inmediatamente pedidos a las filiales en el extranjero. Y en este tipo de entregas el plazo de tiempo es una variable fundamental que otorga a los países de la Cuenca del Caribe una ventaja clara frente a los competidores asiáticos (Abernathy et al., 2004; Nordås, 2004; UNCTAD, 2005). No obstante, la necesidad de ajustarse a unos imperativos de producción altamente exigentes desemboca en la mayor presión sobre las personas empleadas en la cadena de producción, lo que se traduce en prolongación de jornadas. Además, una práctica habitual en este tipo de relación productiva es la imposición de sanciones en caso de incumplimiento o dilación en la entrega, sanciones que repercuten en las personas empleadas (Oxfam, 2004b; Intermón-Oxfam, 2004a).

Sin embargo, esta privilegiada ventaja geográfica tampoco está exenta de amenazas. Los países del Pacífico, sobre todo China, han avanzado en gran medida en el recorte de los plazos de entrega, de manera que los productos elaborados en este país tardan entre 12 y 18 días en llegar a la costa oeste de los EEUU (USITC, 2004). Los avances en infraestructuras y el desarrollo de una logística de transporte avanzada (en este ámbito cuenta con la experiencia de empresas con sede en Hong Kong) les proporcionan más posibilidades de entrar en segmentos de producción antes dominados por el imperativo de la proximidad. En este sentido los países de la Cuenca del Caribe tampoco han avanzado demasiado en la disminución de los tiempos de entrega por esta vía, lo que hace descansar una mayor presión sobre el proceso de producción.

No obstante, en el escenario post-cuotas los países desarrollados pueden utilizar cláusulas de salvaguardia si consideran que las importaciones de un determinado país están dañando seriamente la industria nacional. Este tipo de salvaguardias ya se han utilizado durante últimos años cuando se rebajaron las cuotas para algunos productos, y es previsible que se sigan utilizando en los próximos años para evitar la entrada masiva de productos textiles de procedencia china tanto en Estados Unidos como en la Unión Europea. Con todo, este tipo de medida proteccionista facilitaría un periodo máximo de tres años para contener

la entrada de esos productos e, indirectamente, facilitar la entrada de los productos centroamericanos y dominicanos en el mercado estadounidense. Por tanto, se trataría nuevamente en una dilatación del proceso de ajuste que, tarde o temprano, tendrá que hacerse.

Y por lo que respecta al segundo choque previsto, el derivado de la aplicación del Acuerdo sobre Subsidios y Medidas Compensatorias a partir de 2009, hay que tener en cuenta que afectará a todos los países miembros de la OMC, incluyendo a China y otras economías en transición (también recogidos en las disposiciones transitorias del ASMC, artículo 29), por lo que el reto será compartido. En concreto, para China supondría la desaparición de los incentivos que se otorgan a las empresas localizadas en las Zonas Económicas Especiales (ZEE)¹⁵. Ahora bien, mientras los países de Centroamérica y el Caribe se han centrado en la profundización del modelo de maquila, China ha fomentado los eslabonamientos en el sector textil y prendas de vestir dentro de estas ZEE y, como resultado, se encuentra en una mejor posición relativa para el contexto de una mayor competencia no basada en incentivos.

En relación con la mayor competitividad de la industria textil y de la confección de China, y en menor medida también de la India, es interesante señalar que, en comparación con la maquila centroamericana y caribeña, este sector presenta en esos países algunas especificidades en lo referente a la composición de la mano de obra empleada. Así en la India, a diferencia de otros muchos países, el empleo femenino en su pujante industria textil es muy reducido, siendo menor de un 10% de los empleos en la década de los 1990. En el sector de la confección, sin embargo, la participación de las mujeres es mayor, en torno al 50%. Esta situación se deriva de la regulación del mercado laboral, que favorece y protege la contratación de hombres (Nordas, 2005). Por su parte, en China, el sector del textil y la confección cuenta con un alto porcentaje de mujeres empleadas, sobre todo jóvenes entre 18 y 22 años, la mayoría de origen rural. Pero muchas de estas mujeres mantienen estrechas relaciones con su familia, que será la familia de su marido en caso de que estén casadas. Este hecho hace que muchas de ellas vuelvan a su región de origen y posteriormente se ocupen del trabajo doméstico y en la agricultura. El control que sobre la vida de estas mujeres ejerce la familia se ve así temporalmente sustituido por el control de las empresas cuando estas trabajadoras son alojadas en *dormitorios* al desplazarse al medio urbano (Davin, 2005), por lo que no hay ruptura en su relación de subordinación.

¹⁵ Las Zonas Económicas Especiales son consideradas por la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2003) como zonas de procesamiento de exportaciones, pero su gran tamaño y carácter experimental les dota de unas características diferentes a las de la maquila centroamericana y caribeña, y en general de las ZFI de cualquier otra parte del mundo.

Por eso, aunque es posible que el nuevo escenario marcado por la finalización de las cuotas a la exportación, al incrementar su participación en el comercio mundial, traiga consigo la entrada en el mercado de trabajo formal de más mujeres en ciertos países asiáticos, eso no es necesariamente así, ni parece garantizar el fin de su subordinación de género. Y desde luego no puede de ninguna forma considerarse como una compensación de los puestos de trabajo, mayoritariamente femeninos, perdidos en otras partes del mundo, entre ellas en la Cuenca del Caribe. Porque, si bien existe un debate sobre el impacto global de la liberalización comercial sobre el empleo femenino¹⁶, el análisis presentado en este trabajo apunta a que en este caso el saldo final será de carácter negativo, puesto que los principales ajustes van a recaer sobremanera en el empleo más precario ocupado principalmente por mujeres.

De hecho, los retos a los que se enfrenta el sector exportador de los países centroamericanos y caribeños les ponen en peligro de entrar en una *carrera hacia abajo* en términos de salarios y normas laborales. Si eso ocurre, las diferentes economías competirán más duramente por atraer inversión extranjera y la moneda de cambio serán unos menores costes laborales y, posiblemente, una legislación laboral menos rigurosa. Teniendo en cuenta que la ventaja competitiva de estos países se ha basado en buena parte en la posibilidad de explotar la mano de obra femenina, los dictados de la competencia mundial podrían conducir a un callejón sin salida, donde los países ganadores sean aquellos en los que se den las *mejores* condiciones, es decir, una oferta de mano de obra femenina más barata. Se trataría, por tanto, de un auténtico juego de suma negativa, donde todas las partes implicadas pierden en salarios reales, condiciones de trabajo y dependencia exterior de las grandes empresas contratistas. Una estrategia insostenible de desarrollo, pero que durante algún tiempo empeoraría aún más las condiciones de empleo en las ZFI. Y luego se traduciría en un inevitable cierre y/o deslocalización de empresas, desembocando en una pérdida de empleos que, a falta de una estrategia alternativa, sería difícil compensar en otros sectores de la economía.

En cualquier caso, el escenario que dibujan las nuevas reglas comerciales requiere un cambio de rumbo, porque el modelo exportador con base en la industria maquiladora está agotado. Además, las transformaciones que se avecinan van a recaer sobremanera en las mujeres empleadas en las ZFI. Muchas perderán su puesto de trabajo en la maquila, y las que lo conserven no pueden esperar mejoras en las condiciones laborales ni salariales. Más bien lo

¹⁶ Así, según Nordas (2003) las mujeres se benefician de los efectos positivos de la liberalización del comercio en lo que a empleo y salarios se refiere, mientras que no encuentra suficiente evidencia de que sean más vulnerables que los hombres a los ajustes negativos. Uno de los argumentos asociados a este planteamiento hace referencia a que las oportunidades de empleo para las mujeres en el mercado de trabajo formal de las economías del Sur son escasas y peores que las ofrecidas por el sector exportador.

contrario, ya que los bajos costes laborales van a ser más que nunca la principal fuente de ventaja competitiva de las empresas del sector de la confección de prendas de vestir. Por tanto, los gobiernos de Centroamérica y la República Dominicana deben tomar cuanto antes decisiones estratégicas: elegir una vía alternativa y aplicar las medidas necesarias para insertarse en la economía mundial sobre otras bases más sólidas. Eso pasa por llevar a cabo una política industrial activa y una política fiscal redistributiva, que incluya a las empresas hoy refugiadas en las zonas francas, y permita potenciar el gasto social y avanzar hacia el desarrollo humano.

5. Bibliografía

- ABERNATHY, Frederick, J. DUNLOP, J. HAMMOND y D. WEIL (2004): «Globalization in the Apparel and Textile Industries. What Is New and What Is Not?», en Martin KENNEY y Richard FLORIDA (ed.): *Locating Global Advantage. Industry Dynamics in the International Economy*. Stanford Univesity Press.
- ALVARENGA, Ligia (2001): «La situación económico-laboral de la maquila en El Salvador: un análisis de género». CEPAL, serie *Mujer y Desarrollo* n° 34, mayo. Disponible en: www.cepal.org/publicaciones
- ALVARENGA, Ligia (2002): «A cinco años de la reforma de pensiones en El Salvador y su impacto en la equidad de genero». CEPAL, serie *Mujer y Desarrollo* n° 43, febrero. Disponible en: www.cepal.org/publicaciones
- BCRD (2004): *Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo*. Banco Central de la República Dominicana, octubre. Disponible en: www.bancentral.gov.do
- BCRD (2005): *Informe de la economía dominicana, enero-diciembre 2004*. Banco Central de la República Dominicana, febrero. Disponible en: www.bancentral.gov.do
- BICKHAM MÉNDEZ, Jennifer y Ronald KÖPKE (2001): *Mujeres y Maquila. Respuesta a la globalización: Organizaciones de mujeres centroamericanas en medio de la competencia y la cooperación transnacional en la industria maquilera*. Fundación Heinrich Böll, San Salvador. Disponible en: www.cancun2003.org/download_es/mujeresyamaquila.pdf
- BIFANI, Patricia (2003): «Globalización, género y proletarianización», en Carmen GREGORIO y Belén AGRELA (eds.): *Mujeres de un solo mundo: globalización y multiculturalismo*. Universidad de Granada.
- BUITELAAR, Rudolf, Ramón PADILLA y Ruth URRUTIA (1999): «Centroamérica, México y República Dominicana: maquila y transformación productiva». *Cuadernos de la CEPAL* n.º 85, julio. Disponible en: www.cepal.org/publicaciones
- CATANZARO, Lorraine J. (1986): *Women, Work and Household. Export Processing in the Dominican Republic*. University of Florida.
- CEPAL (2002): *Istmo centroamericano: evolución del proceso de integración regional, 2000-2001*. Disponible en: www.cepal.org/publicaciones
- CEPAL (2003): *Istmo centroamericano: competitividad e integración regional, 2001-2003*. Disponible en: www.cepal.org/publicaciones
- CEPAL (2004a): *La integración centroamericana: beneficios y costos*. El Salvador y México, marzo. Disponible en: www.cepal.org/publicaciones

- CEPAL (2004b): *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe-2003*. Santiago de Chile, mayo. Disponible en: www.cepal.org/publicaciones
- CEPAL (2004c): *Panorama de la inserción internacional de América Latina-2002-2003*. Disponible en: www.cepal.org/publicaciones
- CIOSL (2002): *Normas fundamentales del trabajo internacionalmente reconocidas en la República Dominicana. Informe para el examen de las políticas comerciales de la República Dominicana del Consejo General de la OMC (Ginebra, 7 y 9 de octubre de 2002)*. Disponible en: www.icftu.org
- CIOSL (2004a): *Detrás de la etiqueta. Las condiciones de trabajo y los derechos sindicales en las zonas francas industriales*. Bruselas, diciembre. Disponible en: www.icftu.org
- CIOSL (2004b): *El fin de los cupos anuncia dramas sociales. Las consecuencias sociales que tendrá el final del sistema de cupos en el sector del textil y la confección después de enero de 2005*. Bruselas, noviembre. Disponible en: www.icftu.org
- CIOSL EnLinea (13-8-2004): «En primer plano», entrevista a Daysi Montero D'Oleo (UNFETRAD). Disponible en: www.icftu.org
- CIPAF (1987): *Cuando el trabajo es un infierno*. Ediciones Populares Feministas. Santo Domingo.
- CNZFE (2003): *Informe estadístico-2003*. Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación. República Dominicana. Disponible en: www.cnzfe.gov.do
- CORDERO, Allen (1999): *¿Qué ha pasado con la maquila? Actualización del estudio sobre la situación sociolaboral en las empresas maquiladoras del Istmo Centromericano y República Dominicana*. FLACSO-Costa Rica.
- DAVIN, Delia (2005): «Women and Migration in Contemporary China». *China Report* 41: 1. Sage Publications.
- GÁLVEZ, Thelma (2001): «Aspectos económicos de la equidad de género». CEPAL, serie *Mujer y desarrollo* n.º 35, junio 2001. Disponible en: www.cepal.org/publicaciones
- GEREFFI, Gary (2000): «El tratado de libre comercio de América del Norte en la transformación de la industria del vestido: ¿bendición o castigo?». CEPAL, serie *Desarrollo productivo* n.º 84, octubre. Disponible en: www.cepal.org/publicaciones
- GEREFFI, Gary y Olga MEMEDOVIC (2003): *The Global Apparel Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries*. ONUDI, Viena. Disponible en: www.unido.org
- IFM, Institut Français de la Mode and partners (2004): *Study on the Implications of the 2005 Trade Liberalisation in The Textile and Clothing Sector*. Tender n° ENTR / 02 / 04. Consolidated Report. Paris, febrero.
- INTERMÓN-OXFAM (2004a): *Moda que aprieta. La precariedad de las trabajadoras de la confección y la responsabilidad social de las empresas*. Disponible en: www.comercioconjusticia.com
- INTERMÓN-OXFAM (2004b): *El reto de la moda. Hacia una estrategia empresarial coherente con la Responsabilidad Social Corporativa*. Disponible en: www.comercioconjusticia.com
- ISA-CONTRERAS, Pavel, Miguel CEARA-HATTON y Federico A. CUELLO (2003): *Desarrollo y políticas comerciales en la República Dominicana*. Fundación Friedrich Ebert y CIECA, Santo Domingo.
- ISA-CONTRERAS, Pavel (2004a): «TLC Centroamérica-EE.UU.: Los resultados de la adhesión dominicana». *Revista Puentes. Entre el Comercio y el Desarrollo Sostenible*, Vol. V, n.º 2, marzo-abril.

- ISA-CONTRERAS, Pavel y Wagner AQUINO-GOMERA (2004b): *DR-CAFTA: Resultados para la agricultura de la República Dominicana*. Centro de Investigación Económica para el Caribe (CIECA), octubre.
- KABEER, Naila (2002): «Globalisation, labour standards and women's rights: dilemmas of collective action in an interdependent world», en *Globalisation and Poverty*. Disponible en: <http://www.gapresearch.org/production/globlabourwomen.pdf>
- KÖPKE Ronald (2000): «Las experiencias del Equipo de Monitoreo Independiente de Honduras (EMI)». en KÖPKE Ronald, Norma MOLINA y Carolina QUINTEROS (comp.): *Códigos de conducta y monitoreo en la industria de la confección. Experiencias internacionales y regionales*. Fundación Heinrich Böll, San Salvador. Disponible en: www.cancun2003.org/download_es/codigosdeconducta.pdf
- LAS DIGNAS (2003): *Calidad de vida de las trabajadoras de la maquila*. San Salvador.
- MARCO, Flavia (coord.) (2004): «Los sistemas de pensiones en América Latina: un análisis de género». *Cuadernos de la CEPAL* n.º 90, octubre. Disponible en: www.cepal.org/publicaciones
- MAYER, Jörg (2004): «Not Totally Naked: Textiles and Clothing Trade an a Quota Free Environment». *UNCTAD Discusión Papers* n.º 176, diciembre. Disponible en: www.unctad.org
- MOLINA Norma Aída Carolina QUINTEROS (2000): «El monitoreo Independiente en El Salvador» en KÖPKE Ronald, Norma MOLINA y Carolina QUINTEROS (comp.): *Códigos de conducta y monitoreo en la industria de la confección. Experiencias internacionales y regionales*. Fundación Heinrich Böll, San Salvador. Disponible en: www.cancun2003.org/download_es/codigosdeconducta.pdf
- MORTIMORE, Michael (2003): «Illusory competitiveness: the apparel assembly model of the Caribbean Basin». CEPAL, serie *Desarrollo productivo* n.º 141, agosto. Disponible en: www.cepal.org/publicaciones
- NATHAN ASSOCIATES (2004): *Competitividad de las exportaciones textiles y de confección de República Dominicana*. Trade Developments. USAID, noviembre.
- NORDÁS Hildegunn Kyvik (2003): «Is Trade liberalization a window of opportunity for women?» *World Trade Organization, Staff Working Paper* ERSD-2003-03. Disponible en: www.wto.org
- NORDÁS Hildegunn Kyvik (2004): «The Global Textile and Clothing Industry post the Agreement on Textiles and Clothing». *Discussion Paper* n.º 5. OMC, Ginebra. Disponible en: www.wto.org
- NORDÁS Hildegunn Kyvik (2005): «Labour Implications of The Textiles and Clothing Quota Phase-Out». *Working Paper, Sectoral Activities Programme*. International Labour Office. Disponible en: www.ilo.org
- OIT (2000): *Las prácticas laborales de las industrias del calzado, el cuero, los textiles y el vestido*. TMLFI-R-2000-05-0227-43-ES.Doc. Disponible en: www.ilo.org
- OIT (2003a): *La hora de la igualdad en el trabajo*. Informe del director general a la 91ª Conferencia Internacional del Trabajo. Disponible en: www.ilo.org
- OIT (2003b): *Principios y derechos fundamentales en el trabajo: un estudio sobre la legislación laboral: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua*. H:\Word\Spanish\Depts\CAFTA\2003-09-0327- doc. Disponible en: www.ilo.org
- OIT (2004): *Principios y derechos fundamentales en el trabajo: un estudio sobre la legislación laboral: República Dominicana*. H:\Word\Spanish\Depts\CAFTA\Final\2004-01-0351-2.doc. Disponible en: www.ilo.org

- ONUUDI (2004): «Inserting Local Industries into Global Value Chains and Global Production Networks: Opportunities and Challenges for Upgrading». *UNIDO Working Papers*, Viena. Disponible en: www.unido.org
- OROZCO, Manuel (2003): «Impacto de la emigración en la región del Caribe y de América Central». *Documento de Política de Focal*, mayo. Disponible en: www.focal.ca
- OXFAM (2004a): *Más por menos. El trabajo precario de las mujeres en las cadenas de producción globalizadas*. Disponible en: www.comercioconjusticia.com
- OXFAM (2004b): «Stitched up. How rich-country protectionism in textiles and clothing trade prevents poverty alleviation». *Oxfam Briefing Paper* n.º 60, abril. Disponible en: www.comercioconjusticia.com
- OXFAM (2004c): «El arroz se quemó en el DR-CAFTA. Cómo el Tratado amenaza los medios de vida de los campesinos centroamericanos». *Informe* n.º 68, noviembre. Disponible en: www.comercioconjusticia.com
- PAUTASSI, Laura C., Eleonor FAUR y Natalia GHERARDI (2004): «Legislación laboral en seis países latinoamericanos. Avances y omisiones para una mayor equidad». CEPAL, serie *Mujer y desarrollo* n.º 56, mayo. Disponible en: www.cepal.org/publicaciones
- PEGUERO, Arturo (2004): *El Congreso dominicano y el Tratado de Libre Comercio EUA-RD*. Asociación Dominicana de Zonas Francas, ADOZONA. Disponible en: www.adozona.org
- PINEDA, Magaly (2000): «Monitoreando el Monitoreo: el caso de Levi Strauss & Co. en la República Dominicana», en KÖPKE Ronald, Norma MOLINA y Carolina QUINTEROS (comp.): *Códigos de conducta y monitoreo en la industria de la confección. Experiencias internacionales y regionales*. Fundación Heinrich Böll, San Salvador. Disponible en: www.cancun2003.org/download_es/codigosdeconducta.pdf
- PINEDA, Magaly (1990): «...la vida mía no es fácil». *La otra cara de la zona franca*. CIPAF, Santo Domingo.
- PORTORREAL, Fátima (1990): *Subordinación, resistencia y estrategia de lucha de las obreras textiles de la Zona Franca San Isidro. Un estudio de caso*. CIPAF, policopiado. Santo Domingo.
- RANIS, Gustav y Frances STEWART (2002): «Crecimiento económico y desarrollo humano en América Latina». *Revista de la CEPAL* n.º 78, diciembre. Disponible en: www.cepal.org/publicaciones
- SAFA, Helen I. (1995): «Reestructuración económica y subordinación de género». *Caribbean Studies*, vol. 28, n.º 1. Instituto de estudios del Caribe, Universidad de Puerto Rico.
- SAFA, Helen I. (1998): *De mantenidas a proveedoras. Mujeres e industrialización en el Caribe*. Universidad de Puerto Rico.
- SAFA, Helen I. (1999): «Women Coping with Crisis: Social Consequences of Export-Led Industrialization in the Dominican Republic». *The North-South Agenda Papers* n.º 36, abril. University of Miami.
- SAFA, Helen I. (2002): «Las mujeres y la globalización: el caso del Caribe hispánico» en Carmen GREGORIO y Belén AGRELA (eds.): *Mujeres de un solo mundo: globalización y multiculturalismo*. Universidad de Granada.
- SUT, Sindicato Unido de Trabajadores (1990): *Trabajo con dignidad: un proyecto de apoyo a la organización sindical de los trabajadores de la Zona Franca de San Pedro de Macorís*. Policopiado. CIPAF, Santo Domingo.

- SINGH, Ajit y Ann ZAMMIT (2004): «Labour Standards and the «Race to the Bottom»: Rethinking Globalisation and Workers Rights from Developmental and Solidaristic Perspectives». *ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge Working Paper* No. 279, marzo.
- TREJOS, M^a Eugenia (2005): «Las desigualdades del TLC EUCA vistas desde los textiles». *Documentos de Análisis del CEICOM*. El Salvador, 30-3-2005. Disponible en: www.ceicom.net
- TURCIOS GÓMEZ, Yanina (2002): «Doce días en un campo de concentración». Red de Salud de los Trabajadores de Nicaragua. Disponible en: www.digilander.libero.it/Salud_Ocupacional/index.html
- UNCTAD (2002): *Informe sobre el comercio y el desarrollo, 2002. Los países en desarrollo y su inserción en el comercio mundial*. Disponible en: www.unctad.org
- UNCTAD (2004): *Trade and Gender. Opportunities and Challenges for Developing Countries*. Disponible en: www.unctad.org
- UNCTAD (2005): *TNCs and the Removal of Textiles and Clothing Quotas*. Disponible en: www.unctad.org
- USITC, U.S. International Trade Commission (2004): *Textiles and Apparel: Assessment of the Competitiveness of Certain Foreign Suppliers to the U.S. Market* (Investigation No. 332-448), enero. Disponible en: www.usitc.gov
- VERGARA, Sebastián (2004): «La inversión extranjera directa en República Dominicana y su impacto sobre la competitividad de sus exportaciones». CEPAL, serie *Desarrollo productivo* n.º 151, junio. Disponible en: www.cepal.org/publicaciones
- WOLF, Manuela, Lucas BERNAL y Carlos Alberto MARTÍNEZ (2003): *Dinámica 2003 en la maquila de Centroamérica. FUNDASPAD- Plataforma Sindical Común Centroamericana*. Disponible en: www.rebellion.org
- ZABALA, Idoye (1995): *El empleo femenino en las manufacturas para exportación de los países de reciente industrialización*. Cuadernos de Trabajo de Hecho n.º 14, noviembre.