

El libre comercio al servicio del *glamour*

18-09-2008

Albert Sales

Profesor del Departamento de Ciencias Políticas y Sociales de la Universitat Pompeu Fabra.

Activista de la Campaña Ropa Limpia

Aun cuando la industria de la moda y de la confección ha sido pionera en la deslocalización de la producción, las importaciones y exportaciones de ropa no han sido regidas por las normas del libre mercado hasta el 1 de enero de 2005, momento en el que finaliza “el Acuerdo Multifibras” (AMF). Este acuerdo fue establecido el 1974 para regular el comercio internacional de textiles y de productos de la confección. El AMF permitía a los EEUU, la UE y Canadá, establecer cuotas a la importación de estos productos y limitar el acceso a su mercado interno de manera selectiva. Durante la vigencia del AMF se establecieron cuotas a 73 países, mayoritariamente Asiáticos, con la finalidad inicial de proteger las industrias textiles del Norte. El miedo a la fuerte competencia de los mercados asiáticos provocó una mayor globalización del sector, pues las empresas transnacionales establecieron sus centro de producción a zonas de América Latina y África que no sufrían el efecto de las cuotas y que podían ofrecer condiciones similares a las del mercado laboral Asiático: mano de obra abundante y barata, derechos sindicales limitados, y pobreza suficiente por imponer unas condiciones laborales draconianans sin demasiadas protestas. Desde finales de los años 80, organizaciones internacionales como la Campaña Roba Limpia (Clean Clothes Campaign) o la Red de Solidaridad de la Maquila (Maquila Solidarity Network) denuncian la condiciones en que viven y trabajan las obreras de la industria de la confección como consecuencia de las prácticas comerciales de las grandes firmas de moda. Puntas de trabajo con jornadas de 14 horas sin descanso semanal, horas extras obligatorias y no retribuidas, salarios que no llegan a los mínimos legales ni a los mínimos de supervivencia o subcontratación de trabajo doméstico sin ningún tipo de protección social, son situaciones que podemos encontrar documentadas a sus páginas web y que se producen en factorías que confeccionan ropa para grandes marcas europeas y norteamericanas.

Con la entrada en vigor del Acuerdo sobre Textiles y Vestidos de la OMC el 1995 se inicia una eliminación progresiva de las cuotas en cuatro etapas que finalizaron el último día de 2004. La desaparición de las cuotas significa una reconversión del sector en todo el mundo con la mirada puesta en Asia y, sobre todo, en China. No deja de ser curioso que el Norte global acceda a finalizar la política de cuotas en el sector textil con el argumento de que el libre mercado acaba beneficiando a todo el mundo, y que paralelamente, el texto del acuerdo reserve lo el derecho a imponer restricciones en las importaciones Chinas si estas provocan “distorsiones en el mercado”. Las *salvaguardas* impuestas por EEUU y la UE servirán para controlar los flujos comerciales con China hasta el 2017, pero no son las únicas herramientas que los países ricos se reservan por modular el mercado al servicio de sus intereses (o mejor dicho, de los intereses de las empresas transnacionales). Los tratados de libre comercio como el CAFTA (Tratado de Libre Comercio entre EEUU y América Central) o el Acuerdo de Asociación que en estos momentos está negociando la UE con los países de Mesoamérica, establecen *normas de origen* sobre el hilo, la fibra o el tejido que permiten mantener aranceles a muchos de los productos textiles provenientes de países signatarios. Grabar los insumos necesarios para la producción de ropa con aranceles a través de las *normas de origen* beneficia la concentración empresarial y la integración vertical de la industria. Los países especializados únicamente al “ensamblar” los retales por convertirlos en prendas de ropa, se encontrarán que, pese a los tratados de libre comercio firmados, están obligados a pagar aranceles debido a que el hilo o el tejido provienen de terceros países. Esto no quiere decir necesariamente que las empresas del sector dejen de trabajar en estas zonas, la competitividad se

podrá mantener a expensas de la reducción de los costes laborales y, por lo tanto, con cargo a las trabajadoras y los trabajadores.

La mayoría de acuerdos bilaterales son fruto de la desigualdad que rige las negociaciones y de los intereses divergentes entre las élites y la clase trabajadora de los países firmantes. Estas desigualdades no se derivan sólo de las diferencias económicas entre las partes firmantes. Las implicaciones jurídicas de los tratados no son las mismas para los EEUU y la UE que para muchos países asiáticos y de América Latina. Los países industrializados dotan sus constituciones de superioridad jurídica sobre los Tratados de Libre Comercio. Los textos legales subordinan la validez de los Acuerdos Comerciales a su compatibilidad con la Constitución. No obstante, en otros países, los tratados internacionales tienen, desde que son aprobados por la Asamblea Legislativa, un rango superior a las leyes nacionales. Los tratados bilaterales de libre comercio están siendo utilizados por parte de las potencias industrializadas para superar los impedimentos con que topan en el sí de la Organización Mundial del Comercio dónde las últimas rondas de negociación han sido bloqueadas por la acción colectiva de los estados tradicionalmente perdedores. Cuando el multilateralismo falla, los poderosos optan por romper las resistencias de manera individualizada. Si la OMC ya se caracteriza por la opacidad con la que actúa y su déficit democrático, los tratados de libre comercio quedan totalmente al margen de los espacios de decisión democráticos.

El fin del Acuerdo Multifibras ya está significando un incremento de los costes humanos que recaen sobre las trabajadoras y trabajadores del sector textil desde antes de 2005. Si con la competencia limitada por las cuotas, los mercados laborales de los países explotados se veían abocados a una carrera hacia la precariedad, la finalización del AMF intensifica esta carrera. Los mercados laborales de América Central y del norte de África sólo mantienen la ventaja que supone su proximidad geográfica a las potencias del centro del sistema, pero esto no será suficiente por retener los inversores y las fábricas. De hecho, muchas de las empresas que operan al sector de la confección en Mesoamérica son de capital asiático y llegaron al continente americano para esquivar el AMF. Con la misma agilidad con la que llegaron volverán a marchar si pueden encontrar en Asia situaciones más favorables. Ante la amenaza de un nuevo proceso de deslocalizaciones, los empresarios e inversores están presionando a los gobiernos para que se adapten al nuevo contexto. A las Filipinas y en El Salvador, por ejemplo, están pidiendo que el sector de la confección quede al margen de la obligación de pagar el salario mínimo. En Bangladesh, se está planteando aumentar el límite legal en el número de horas extras y desregular el trabajo nocturno de las mujeres.

El sector textil es un claro ejemplo de como las potencias del Norte adaptan las normas en beneficio de las empresas transnacionales. Cuando se firmó el Acuerdo Multifibras, en 1974, las firmas de moda europeas y norteamericanas localizaban su producción en sus países de origen y exigían la continuidad de la protección arancelaria para mantener su competitividad ante las industrias emergentes. El AMF constituyó un buen marco para deslocalizar la producción a países con mano de obra abundante, barata y, a poder ser, reprimida en sus libertades civiles. México y América Central se convirtieron en la factoría de empresas como Nike, Tommy Hilghfiger o The Gap, para abastecer el mercado norteamericano. Marruecos, Turquía y, posteriormente, Rumanía, entre otros, eran los proveedores para Europa Occidental de ropa con etiquetas tan conocidas como Zara, H&M o Benetton. Paralelamente, estas firmas expandieron también el ámbito de sus ventas con un gran crecimiento de sus beneficios económicos y una contribución a la homogeneización cultural espectacular. El grupo Inditex, propietario de marcas como Zara, Bershka o Pull and Bear se vanagloria de haber abierto una tienda diaria en los últimos años. Una vez conquistados los mercados y libres de la presión de las legislaciones laborales europeas, el terreno está libre por exigir nuevas dosis de “libre mercado”.

Se permite la reproducción citando el autor y la fuente.