



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**PROGRAMA POSGRADO DE ESTUDIOS
LATINOAMERICANOS**

**HONDURAS: MAQUILANDO SUBDESARROLLO
EN LA REESTRUCTURACIÓN CAPITALISTA**

**TESIS PARA OPTAR POR GRADO DE
MAESTRO EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS**

**PRESENTA:
MATEO CROSSA NIELL**

**TUTOR: DRA. JOSEFINA MORALES RAMÍREZ
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS**

MÉXICO D.F., OCTUBRE, 2014.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
I. CRISIS Y MUNDIALIZACIÓN: SUPER EXPLOTACIÓN Y RUPTURA DEL CICLO DE REPRODUCCIÓN DEL CAPITAL	8
II. CRISIS Y REESTRUCTURACIÓN DE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO EN ESTADOS UNIDOS	24
III. LA REESTRUCTURACIÓN INTERNACIONAL DE LA PRODUCCIÓN: HACIA LA FORMACION DEL ESLABÓN MÁS DÉBIL	35
3.1. Antecedentes del eslabón más débil. La industria del vestido como estrategia de contrainsurgencia.....	37
3.2. Proteccionismo de libre comercio. La desindustrialización de la confección en EU(1965-2001)	40
3.3. Iniciativa de la Cuenca del Caribe y el inicio de las Republicas de la Confección.....	46
3.4. La maquila de ropa en México.....	54
3.5. China y la integración vertical	59
IV. HONDURAS EN EL CAPITALISMO DEPENDIENTE	66
4.1. Industrialización nacional trunca.....	67
4.2. Crisis y reestructuración industrial en Centroamérica.....	84
4.3. Honduras: Economía de enclave maquilador.....	97
4.4. Maquila de vestido en Honduras.....	126
CONCLUSIÓN	168

Introducción

La historia de la industria de la maquila en Honduras se puede rastrear desde inicios de los años ochenta, poco después de que la fuerza revolucionaria sandinista tomó el poder en Nicaragua. El Salvador y Guatemala se encontraban sumergidos en un contexto de guerra civil que, por momentos, llegó a favorecer al movimiento armado y popular de ambos países. Frente a este escenario, EU encontró en Honduras la posición geopolítica por excelencia para programar la contrarrevolución en toda la región. EU financió y entrenó a los grupos armados de *la contra* que ocuparon la frontera entre Honduras y Nicaragua, creó la base militar de Palmerola y la base militar de Puerto Castilla para entrenar a las fuerzas especiales salvadoreñas contra el movimiento farabundista.

En este escenario, Honduras también se convirtió en el laboratorio para poner en funcionamiento las políticas económicas de corte neoliberal que buscaban desregular la economía y dejar que el mercado operara libremente. En noviembre de 1981, el Embajador de Estados Unidos en Honduras, John Dimitri Negroponte, expuso en conferencia de prensa un documento titulado *Regonomics para Honduras* en el que, entre otras cosas, decía: “Cualquier asistencia económica adicional para Honduras se orientará a aumentar el crédito disponible para el sector privado y no financiar el presupuesto (...) Esperamos que los países de la región revisen sus economías con miras a la eliminación de las barreras que inhiben la exportación” (Hernández, 2005: 17).

Dos años después, en 1983, el congreso de EU aprobó la Iniciativa de la Cuenca del Caribe que tenía el objetivo político de aislar comercialmente a Cuba y Nicaragua y otro económico que buscaba la apertura de las fronteras y la entrada libre de impuestos a EU a las importaciones originadas en la región de la Cuenca del Caribe que fueran elaboradas con insumos de EU.

La Iniciativa de la Cuenca del Caribe advertía que se estaba generando una reestructuración del capitalismo mundial y una nueva división internacional del trabajo en la que los países del istmo cumplirían con una función particular que se fue comprobando a lo largo de los ochenta y con mayor fuerza en los noventa: ofrecer una fuerza de trabajo superexplotada que se insertara a la gran transformación de los procesos productivos mundiales.

La nueva división internacional del trabajo impulsada como respuesta a la crisis internacional del capitalismo de los setenta, extirpó las etapas de los procesos productivos intensivos en el uso de la fuerza de trabajo de las economías centrales y las llevó a los países subdesarrollados, entre los cuales se encontraba la región Centroamericana. Estos países

abandonaron las pocas edificaciones que se habían generado en el marco de la sustitución de importaciones y se industrializaron con esas etapas productivas que abandonaron la geografía de los países centrales y se transfirieron a los países dependientes. En el istmo centroamericano estas llegaron con el nombre de *industria maquiladora de exportación*.

La maquila es un enclave industrial que ha crecido cobijado por la excepcionalidad arancelaria y los bajos costos de la mano de obra. Desde un inicio se instaló en zonas francas donde opera fundamentalmente el capital extranjero, cerca de los puertos, fronteras y zonas aduanales. Se compone de fábricas que ensamblan partes importadas desde EU para ser exportados nuevamente a los mercados centrales. A Honduras y Centroamérica, la maquila llegó a través de la producción de indumentaria. Con la crisis capitalista internacional de los años setenta, la industria del vestido se transformó radicalmente, se mundializaron sus procesos productivos, se formaron lo que Gereffi denominó *cadena globales de valor* y la etapa de confección, la más intensa en el uso de la fuerza de trabajo y la menos automatizada, se transfirió al mundo subdesarrollado dentro del cual se encuentra el istmo centroamericano (Gereffi, 2001). La concentración de capital se desplazó de la esfera de producción, donde se ubicaban las empresas monopólicas industriales durante el llamado “estado de bienestar”, a la esfera de comercio donde surgen grandes oligopolios encargados de hacer circular y vender las mercancías. Ellos mandan sobre la industria, le dicen qué hacer, cuánto hacer y en cuánto tiempo.

En Honduras la industria maquiladora comenzó en la década de los ochenta pero creció exponencialmente durante los noventa, después de la derrota sandinista. En 1990 se instaló el primer parque industrial privado de la familia Canahuati, cerca de Puerto Cortes, el más importante puerto en las relaciones comerciales de Centroamérica y EU. La década de los noventa se reconoce como el periodo de auge de las maquilas en el país. Miles de trabajadores migraron del campo a la ciudad para trabajar en estas fábricas; las regiones que anteriormente eran agrícolas crecieron demográficamente, a tal punto de convertirse en ciudades intermedias. Se formó una nueva clase trabajadora industrial fundamentalmente femenina, joven, poco calificada y pauperizada. La industria de la maquila se convirtió en un gran eje articulador de la vida social hondureña. Sin embargo, en el momento en que el ciclo de la economía estadounidense que duró toda la década de los noventa entró en crisis, el escenario en Honduras comenzó a cambiar. Después de que, en el 2001, EU pasó por la llamada quiebra de las empresas.com y China se integró a la Organización Mundial de Comercio, el ritmo de crecimiento y dinámica de la maquila en Honduras comenzó a

mostrar señales de estancamiento. El número de trabajadores decayó, el número de establecimientos no creció y la maquila perdió peso en la composición de la economía nacional. Cuatro años después, en 2005, cuando se da por concluido el Acuerdo Multifibras, esta tendencia se agudizó con la liberalización total de aranceles en el mercado estadounidense para la producción de indumentaria en China y otros países asiáticos como Bangladesh, Vietnam, etc. Esta región asiática se convirtió rápidamente en la *fábrica de ropa del mundo*, particularmente del mercado estadounidense y europeo. Con esto se agudizó la competencia a nivel internacional y la maquila en Honduras se vio fuertemente afectada.

En 2006 se firmó el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana que impulsó un pequeño crecimiento económico. Sin embargo, las economías dependientes del acuerdo rápidamente serían golpeadas por la crisis 2008-2009, la más honda en la historia de EU. Esta crisis comenzó en el sector inmobiliario pero rápidamente se transfirió a la economía real, a la industria que se encuentra mundializada en redes globales de producción. En Honduras representó una caída drástica de exportaciones de ropa, cierre de fábricas, desempleo y una serie de hechos que agudizaban la crisis de la maquila en el país.

A pesar de que la industria maquiladora en Honduras ha cruzado un periodo de profunda inestabilidad desde el 2001, no ha perecido. Sigue siendo un sector altamente significativo para la reproducción del capitalismo dependiente en el país, sigue eslabonado de forma activa en las cadenas globales de valor y sigue siendo un territorio industrial importante para los oligopolios del vestido. Por lo anterior, el planteamiento del trabajo gira en torno a la pregunta ¿cuál ha sido el desarrollo histórico de la industria maquiladora en Honduras y qué ha ocurrido para que la maquila hondureña siga de pie en medio del huracán global de la competencia capitalista?

En este trabajo se demuestra que frente a la crisis, los empresarios maquiladores han respondido con mecanismos que, por un lado, acentúan la concentración y centralización de capital a través de fusiones empresariales y, por el otro, precarizan el mundo de trabajo, quitándole poder adquisitivo a los salarios, flexibilizando las jornadas de trabajo e intensificando los procesos laborales. Estos han sido los dispositivos con los que el capital en el sector maquilador responde a la crisis y serán los dispositivos con los que seguirá respondiendo al escenario altamente inestable que se puede entrever.

El marco teórico que se utiliza en este trabajo se fundamenta en las contribuciones de la corriente marxista de la teoría de la dependencia. En ella se pueden encontrar las herramientas

críticas necesarias para comprender el papel que América Latina juega en la reproducción mundial del capitalismo en la actualidad. A diferencia de los planteamientos neodesarrollistas impulsados por organismos regionales o internacionales como la CEPAL el BID, el Banco Mundial, etc., que convocan a mejorar las capacidades competitivas de los países latinoamericanos a través de una mayor articulación al mercado global, el pensamiento dependentista crítico nos explica que la actual fase del capitalismo se sostiene sobre la base de una desigualdad creciente entre países imperialistas y países dependientes. Para estos últimos, la mayor integración a la competencia mundial significa mayor precariedad, mayor subdesarrollo. Con el apoyo de esta perspectiva teórica se explica en este trabajo que la nueva división internacional del trabajo, la reestructuración productiva y el surgimiento de la industria maquiladora en Centroamérica, son parte de una recomposición del capitalismo global dirigida por grandes capitales monopólicos que encuentran en el territorio latinoamericano las condiciones necesarias para contrarrestar la crisis y la caída de la tasa de ganancia. Encuentran un territorio con excepcionalidad arancelaria y una fuerza de trabajo abismalmente más barata de la que pueden encontrar en los países centrales.

En el amplio y elaborado abanico de ejercicios críticos de análisis sobre la maquila en Honduras desarrollados por parte de académicos y organizaciones de trabajadores, este trabajo busca contribuir a la discusión y análisis del tema desde un punto de vista que, sin olvidar la historicidad, ubica el desarrollo de esta industria maquiladora de exportación como parte de una nueva fase del capitalismo mundial que surgió en los años setenta y ochenta como respuesta a la gran crisis económica global. Además, en este trabajo se propone que la maquila en el país centroamericano está fuertemente vinculada con la reestructuración mundial de la industria del vestido, para lo cual se analizan las diferentes etapas históricas de crecimiento de este gran eje de acumulación capitalista. También es importante mencionar que este trabajo ubica a la maquila hondureña como parte de la formación de una economía de enclave para la exportación. No se restringe al estudio del sector maquilador, sino que lo sitúa como parte de una organización social, económica y política nacional. Para ello se realiza un recorrido general sobre el desarrollo del capitalismo en Honduras, poniendo énfasis a la crisis del proyecto de industrialización por sustitución de importaciones durante los setenta y el surgimiento del nuevo patrón de reproducción del capitalismo dependiente impulsado por políticas económicas de corte neoliberal.

El trabajo se divide en tres partes fundamentales. En la primera, que lleva por título “Crisis y mundialización. Ruptura del ciclo del capital y supexplotación”, se desarrolla una reflexión sobre

la nueva fase del capitalismo llamada mundialización. La respuesta del capital frente a la crisis de los años setenta se caracterizó por profundizar la integración mundial a través de una nueva división internacional del trabajo donde se reestructuró la relación entre el mundo desarrollado y el mundo subdesarrollado. A nivel global, el capital sufrió una ruptura de su ciclo de reproducción que se caracteriza por la relocalización de los procesos productivos en países dependientes para valerse de una fuerza de trabajo abismalmente más barata.

La segunda parte que se titula “Crisis y reestructuración mundial de la industria del vestido” es un seguimiento de la reestructuración de dicha industria. La maquila en Honduras es fundamentalmente de indumentaria, por lo que se vuelve necesario comprender las transformaciones históricas por las que ha pasado este sector. Esta actividad productiva fue pionera en la reestructuración del capitalismo global después de la crisis de los setenta. Fue la primera actividad industrial que se esfumó de los países imperialistas para reaparecer en los países periféricos en condiciones extraordinariamente diferentes. Se realiza un recorrido general por la historia de la industria del vestido, desde el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial, cuando la industria se ubicaba en EU y la producción se organizaba desde un modelo fordista, pasando por el periodo en el que llega a México y Centroamérica a través de la industria maquiladora caracterizada como el *eslabón más débil*¹, hasta la actualidad, en la que China concentra gran parte de la producción de indumentaria a nivel global.

La tercera parte inicia con un recorrido por la historia del capitalismo en Honduras, poniendo especial énfasis en los intentos por construir un patrón industrial por sustitución de importaciones. Posteriormente se aborda el periodo de crisis mundial de los años ochenta y la inserción de Honduras a la nueva división internacional del trabajo a través del eslabón más débil en las cadenas globales del vestido que es la confección. Honduras se industrializó bajo este modelo de exportación con fábricas de confección que recibían tela producida y cortada en EU. La última sección de esta parte aborda el periodo de crisis de la maquila en el país que inició a principios del siglo XXI y continúa en la actualidad. Se repasan las fórmulas con las que el capital ha respondido al escenario de contracción del mercado estadounidense, subrayando las transformaciones que ha sufrido el mundo del trabajo. En este contexto de crisis, el capital ha sido insistente en profundizar la extracción de plusvalía de diferentes maneras que se exponen en esta tercera parte.

¹ Retomo el concepto de eslabón más débil del análisis leninista del imperialismo. Otros autores como Josefina Morales, han reformulado el concepto para analizar el caso de la relocalización productiva en México y el surgimiento de la maquila.

En las estancias de investigación que desarrollé, pude tener contacto con otros espacios de conocimiento y análisis del tema que ocupan a esta investigación. De una forma sistemática y práctica, las organizaciones sociales son las que más están aportando al conocimiento de la maquila, generando datos concretos, análisis de esos datos y socializando el conocimiento entre distintas comunidades que van desde la academia hasta los trabajadores. Finalmente, son los trabajadores de la maquila que como resultado de largos años de formación y práctica política, hoy desarrollan un complejo proceso epistemológico sobre su situación en la maquila y sobre el desarrollo del capitalismo en el país y en la región. Ese conocimiento fue imprescindible para la construcción de esta tesis y es fundamental para la práctica política crítica y convencida de la posibilidad de transformar la realidad hondureña.

1. Crisis y mundialización. Ruptura del ciclo de reproducción del capital y superexplotación

A partir de los años setenta, el modelo de crecimiento comandado por los países imperialistas durante el periodo posterior a la II Guerra Mundial se vio agotado. El capitalismo agotaba la continuidad de la reproducción ampliada, entraba en crisis y una serie de fenómenos daban cuenta que el crecimiento iniciado 30 años antes, había llegado a su fin.

En 1971, tuvo un déficit comercial por primera vez en el siglo XX que desembocó en la devaluación del dólar decretada por el presidente Nixon y el fin del sistema financiero establecido en Bretton Woods en 1944. Poco después estalló la crisis del petróleo en 1973 y los países industrializados se vieron fuertemente afectados por el aumento exponencial de los precios del crudo. Sus tasas de crecimiento real de la producción, del ahorro, de la inversión y del comercio exterior, entraron en una etapa de declive. Comenzó un acelerado proceso de inflación que aumentó de forma general los precios de los alimentos y a la vez se propagaba el desempleo por la quiebra en cadena de empresas manufactureras. Además, el crecimiento del gasto público de los países desarrollados generó una crisis fiscal que se tradujo en la caída del sistema monetario internacional.

El origen de estos fenómenos residía en los límites que la organización social de la producción significaba para la reproducción del capital. El desarrollo de las fuerzas de producción y los mecanismos de regulación fordista de los procesos productivos se vieron agotados, reduciendo los beneficios agregados de todo el sector manufacturero y generando una gran caída de la ganancia de los capitales monopólicos que no ha parado desde los años 70 (Antunes, 2005: 17). Los avances técnicos desarrollados en los países imperialistas durante la fase del capitalismo mundial posterior a la Segunda Guerra Mundial, el proceso de acelerada industrialización por el que estos países atravesaron y la participación del Estado en la regulación de los derechos del trabajo a través de políticas públicas de seguridad social, salud, educación, infraestructura fueron todos factores que se convirtieron en barreras para lógica de reproducción del capital en escala ampliada. La crisis reflejó un agotamiento del periodo de “estado de bienestar”, dando inicio a una transformación generalizada que cambió el rumbo del capitalismo en el centro y arrastró a la periferia a un nuevo

escenario en la economía mundial. La crisis puso en jaque la reproducción de las economías imperialistas y requirió de modificaciones sustanciales a nivel global para salir de la parálisis.²

En el amplio marco de un punto de vista crítico sobre la caracterización de la crisis, hay concordancia entre los autores en mencionar que la crisis de los años setenta representó una evidente caída del ciclo económico de los países desarrollados que generó una reestructuración global del capitalismo. Autores vinculados a una propuesta schumpeteriana explican la crisis como un periodo de saturación que estancó el desarrollo técnico y científico del cuarto ciclo de kondratieff (Pérez, 2004). También se pone énfasis en los mecanismos de regulación para explicar que la crisis fue un desbalance entre las contradicciones a la baja de la tasa de ganancia y la ganancia media (De Bernis, 1988). Hay autores que recalcan la dinámica de reproducción del capital financiero en la crisis (Guillén, 2008) y otros que explican la crisis como un periodo de recomposición del sistema capitalista mundial (Wallerstein, 1995). También hay análisis que explican la crisis desde el aumento del capital variable generado durante el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial por las movilizaciones obreras en los países desarrollados (Antunes, 2005). Todos estos análisis críticos sugieren que a partir de los años setenta, el capitalismo mundial global pasó a una nueva fase de desarrollo.

Como respuesta a la crisis, comenzó un periodo de ajuste espacial global sin precedentes que permitiera destrabar y restablecer la valorización del capital (Harvey, 2007). El fin era evitar que las economías imperialistas fenecieran y se agudizaran sus contradicciones internas; el medio sería la profundización del subdesarrollo en los países dependientes. A esto se refiere Harvey cuando afirma que “el imperialismo es la única forma posible de evitar la guerra civil interna, por lo que las relaciones y la lucha de clase dentro de una formación social territorialmente circunscripta impulsan a la búsqueda de ajustes espacio-temporales en otros lugares” (Harvey, 2004: 106)

Inició una nueva etapa del imperialismo llamada *mundialización* (Osorio, 2009). Este concepto se refiere a la profundización de la integración mundial a una dinámica de acumulación dirigida por capitales monopólicos que reposan sus mecanismos de concentración sobre la base de una renovada articulación mundial. Se transformaron las grandes empresas transnacionales extendiéndose globalmente y procurando controlar el ciclo de reproducción del capital a nivel mundial. La denominada empresa red extiende sus tentáculos en forma horizontal y descentralizada

² Al caracterizar del periodo de estabilidad posterior a la II Guerra Mundial como “estado de bienestar”, no quiero negar las propuestas que lo han caracterizado de otras maneras. Sin embargo, no es objetivo del presente trabajo profundizar en esta conceptualización.

por diversas partes del mundo, al tiempo que centraliza el control en las fases de diseño, circulación, distribución y comercialización. (Dicken, 2007)

La mayor integración mundial se convirtió en el fenómeno más renombrado dentro de la respuesta conjunta que el capital desplegó después de la crisis. Las transformaciones en los medios de comunicación y transporte se convirtieron en los pertrechos prioritarios del capital para reducir los tiempos en el proceso de trabajo, en la circulación y en la distribución de las mercancías. La necesidad de acelerar la rotación del ciclo de reproducción del capital sería el pivote que alinearía los diferentes rincones del planeta a un mismo cuadro capitalista.

A partir de la denominada revolución de las comunicaciones y el transporte, se organizó una logística sostenida en la investigación de operaciones que buscaba la optimización en los tiempos de rotación de capital. Para ellos se desarrollaron tecnologías de la información y comunicaciones que permiten dar un seguimiento puntal, en tiempo real, del transporte y, en general, del proceso productivo. De esta forma se cambiaba cualitativamente la relación tiempo/distancia en todo el proceso económico, uniendo al mundo en una nueva configuración capitalista global. Nunca había estado el mundo tan comunicado como lo está ahora, después de la crisis que mundializó al capital. (Morales, 2010)

Esta integración supranacional, sin embargo, se ha reproducido desde la desigualdad espacial de sus distintas determinantes. El proceso de mundialización ha estado lejos de significar una unificación del mundo donde cada parte se incorpora por igual al nuevo teatro. Por el contrario, la crisis mundializó el capitalismo a partir de una polarización del mundo, donde el predominio de los países imperialistas reposa sobre la profundización del subdesarrollo en los países dependientes. La posibilidad de continuar la reproducción ampliada del capital después de la crisis, dependió de que se acentuara la desigualdad entre el mundo central y el periférico. En la profundización de esta diferencia radica la nueva unidad del capitalismo mundial.³

Desde este lugar coincidimos con Claudio Katz cuando afirma:

Si el capitalismo se expande en el centro succionando a la periferia es porque existe una fuerza impulsora del crecimiento que origina esta expoliación. El ímpetu de la acumulación en el

³ La dialéctica de la dependencia pone énfasis en la unidad que se genera desde el antagonismo *espacial* de los contrarios. Para profundizar en el método dialéctico del pensamiento latinoamericano ver Osorio, Jaime, *Fundamentos del análisis social. La realidad social y su conocimiento*, FCE, México, D.F., 2008.

corazón del sistema acentúa la devastación del subdesarrollo y fractura en dos polos muy diferenciados al capitalismo contemporáneo. (Katz, 2001:17)⁴

Esta polarización responde a un nuevo despliegue imperialista que procura conservar el proceso de valorización de capital y concentración monopólico a través de la profundización de la ruptura espacial del ciclo capitalista, entre la esfera de la producción y la esfera del consumo.⁵ La posibilidad de destrabar la reproducción del ciclo después de sufrir una crisis, se reflejó en el distanciamiento cada vez más pronunciado entre los países imperialistas, que se erigen como los mercados más dinámicos a nivel mundial, y los países dependientes que se articulan a los primeros desde un nuevo modelo manufacturero para la exportación. El primer caso corresponde a economías que se ven cada vez más alejadas de la producción de los bienes que ahí se consumen; el segundo se refiere a las economías dependientes que se ven cada vez más articuladas a los mercados centrales desde la producción maquiladora para exportación. Ambos se encuentran enajenados en tanto que se reproducen bajo esta dialéctica; sin embargo las economías imperialistas se afirman positivamente en esta relación mientras que las economías dependientes, al ser productoras para la exportación, abandonan sus mercados internos y se reproducen en el subdesarrollo. Según Mézarós:

La producción y su control están radicalmente separados y se encuentran verdaderamente opuestos entre sí (...) La producción y el consumo adquieren una independencia y una existencia extremadamente problemática, de tal modo que el más absurdo y manipulado consumismo, en algunas partes del mundo, puede encontrar su horrible corolario en la más inhumana negación de la satisfacción de las necesidades elementales para incontables millones de seres (...) Es así como la fuerza de trabajo total de la humanidad se encuentra sometida a los imperativos alienantes de un sistema global del capital (Mézarós, 2010: 69)

Sobre la base de esta separación se mundializó el ciclo capitalista con un *consumo decisivo en los países centrales que se abastecen de la producción de economías exportadoras y subdesarrolladas, donde el consumo del trabajador no interfiere en la realización del producto pero sí es determinante para la cuota de plusvalía*. Los países dependientes se convirtieron en

⁴ En este artículo, Katz realiza una crítica a los análisis marxistas que no se percatan de la necesaria articulación de los países dependientes con los países imperialistas para contrarrestar la caída tendencial de la tasa de ganancia y acentuar los mecanismos de acumulación.

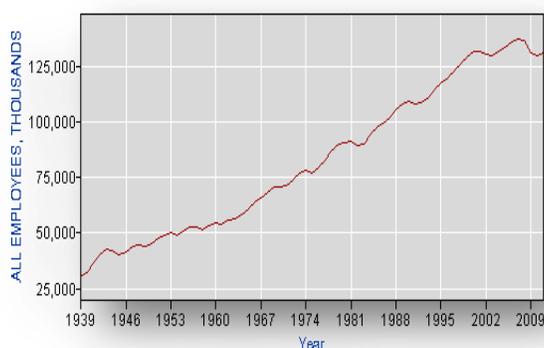
⁵ La ruptura del ciclo de reproducción del capital es una de las aportaciones más importantes del pensamiento dependientista. Para más detalle ver, Marini, Ruy Mauro, *Dialéctica de la dependencia*, Ediciones Era, México, 1991

espacios productivos donde se acentúan los mecanismos de extracción de plusvalía sobre una fuerza de trabajo que es generadora de valor pero no motor para su circulación y realización⁶. Para el capital, no importa la reposición de la fuerza de trabajo en los países dependientes y por lo tanto se encuentra permanentemente propensa a que se redoble su explotación a través de la violación del valor de su fuerza de trabajo, es decir, a través de la superexplotación⁷.

Haciendo uso de la superexplotación como dispositivo fundamental en la respuesta a la crisis, la dialéctica de la dependencia se ha profundizado y generado un ensanchamiento en la grieta entre consumo de los países centrales y producción de países dependientes que los provee. Los países imperialistas abandonan la geografía industrial que habían desarrollado durante el periodo fordista y los procesos productivos se transfieren fragmentariamente al mundo subdesarrollado buscando ahondar en la extracción de plusvalía. Como resultado, los países dependientes amplían sus actividades exportadoras y, a las ya conocidas exportaciones de bienes primarios, se suma la exportación de bienes manufacturados. (Morales, 2010)

En el caso particular de Estados Unidos, este proceso significó un escenario de desindustrialización que desaceleró las tasas de crecimiento y generó una pérdida significativa de puestos de trabajo desde principios de los ochenta, llegando a los primeros años del siglo XXI con un número de trabajadores manufactureros similar al que tenía pocos años después de haber estallado la gran crisis de 1929. Mientras tanto, el número de trabajadores que corresponde al sector servicios aumenta de manera significativa (*ver graficas 1, 2 y 3*)

Gráfica 1: Total de trabajadores de EU(miles)



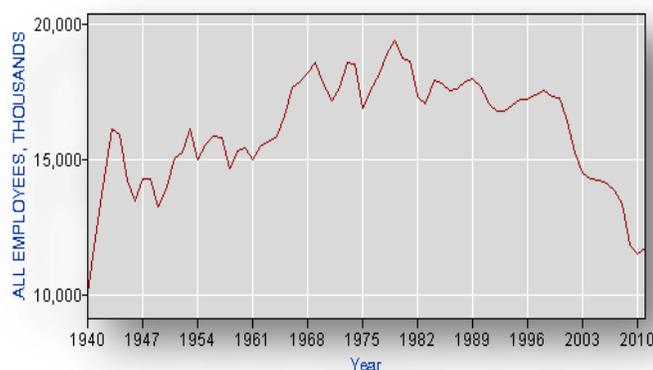
Grafica 2: Trabajadores en sector servicios de EU(miles)



⁶Esto no significaría que no tiene valor. Pero la reproducción de la fuerza de trabajo en los países dependientes no es un espacio necesario para la realización del capital que circula a nivel mundial.

⁷ El uso del concepto de superexplotación sería limitado si se desvincula de la totalidad del ciclo de reproducción del capital. La importancia de este concepto no es el significado literal referido a la violación del valor de la fuerza de trabajo. La importancia de este concepto tiene que ver con la relación que la violación del valor de la fuerza de trabajo tiene con la recuperación de las tasas de ganancias y la procuración de la circulación y realización de las mercancías y plusvalía en los mercados centrales.

Gráfica 3: Trabajadores de industria de EU(miles)



Fuente: Bureau of Labor Statistics, <http://www.bls.gov/>

De acuerdo a las propuestas que generalizan los acontecimientos que ocurren únicamente en los países imperialistas, la respuesta a la crisis ha significado la desaparición del mundo de trabajo productivo (Lazzarato y Negri, 2001). Desde este punto de vista, la crisis revolucionó las fuerzas productivas a tal punto que la clase trabajadora industrial perdió importancia y el golpe que sufrió a partir de los setenta significó la sustitución del trabajo manufacturero por el “trabajo del conocimiento”. En otras palabras, proponen que el trabajo abstracto habría perdido su fuerza estructurante en la sociedad actual.⁸

Este análisis está sujeto a la parcialidad debido a que no muestra que las transformaciones de los países desarrollados están íntimamente relacionadas con los cambios que ocurren en los países dependientes. Justamente en esta relación podremos percibir que la respuesta a la crisis está lejos de la desindustrialización generalizada. Por el contrario, será en la relación con los países dependientes donde el capital refrenda el mundo del trabajo industrial como espacio de primera importancia para la reproducción del capitalismo. Así lo demuestra la reconversión productiva a nivel mundial que generó una nueva división internacional del trabajo a partir de la globalización de las fuerzas productivas que antes se asentaban únicamente en los países imperialistas. Los procesos productivos sufrieron una transformación cualitativa que buscaría acentuar la explotación al transferir etapas de la producción a los países dependientes donde la fuerza de trabajo se compra y vende con mayor precariedad.

⁸ Para mayor detalle ver el análisis crítico de Ricardo Antunes, *Los sentidos del trabajo. Ensayo sobre la afirmación y la negación del trabajo*, Ediciones Herramienta, Argentina, 2005.

Los países subdesarrollados se articulan al capitalismo mundial desde un nuevo patrón exportador de especialización productiva que genera un proceso de industrialización para la exportación sin precedentes a través de la industria maquiladora (Osorio, 2014). En estas regiones periféricas se han formado los ejércitos industriales más precarizados en la historia del capitalismo y sobre su explotación reside la materia prima de la acumulación capitalista. Basta con mirar la formación de nuevos enclaves manufactureros en América Latina, particularmente México y Centroamérica, para darse cuenta de la centralidad que tiene el trabajo industrial en el capitalismo mundial.

En los últimos 35 años, ha sido evidente la pérdida de peso de la industria en la economía de EU, donde el porcentaje del valor agregado manufacturero en el PIB pasó de 22% en 1977 a 12% en 2013 (cuadro 1). La tasa de crecimiento del valor agregado manufacturero mundial en el último quinquenio del siglo XX fue de 4.3% y en el primero del siglo XXI de 2.6%; en los industrializados cayó de 3.1 a 1.1 mientras en los denominados países en desarrollo se elevó de 6.5 a 7%, destacando el mayor incremento en la zona de Asia Pacífico, incluyendo a China, del 8.6 a 9.8%, mientras bajó en América Latina de 3.5 a 1.9%. (Morales, 2010)

CUADRO 1
EUA: Valor Agregado por industria como porcentaje del PIB

	1947*	1957*	1967*	1977*	1987*	1997**	2007**	2013**
PIB	100	100	100	100	100	100	100	100
Manufactura	26	27	25	22	17	16	13	12
Bienes duraderos	13	16	15	13	10	10	7	7
Bienes no duraderos	13	11	10	9	7	7	6	6

* Datos tomados: Yuskavage y Fahim-Nader(2005) "Gross Domestic Product by Industry for 1947–86", publicado por el BEA en <http://www.bea.gov/>, (consultado en junio de 2014)

**Datos tomados de BEA en <http://www.bea.gov/>, (consultado en junio 2014.)

En este sentido, a partir de la reconversión industrial mundial, en los países dependientes se comienza a concentrar cada vez más la fuerza de trabajo compuesta por trabajadores productivos; aquella que, recordando a Marx, produce directamente plusvalía, participa directamente del proceso de valorización del capital, tiene el papel central en el proceso de producción. La particularidad en

el periodo actual de mundialización es que, esta fuerza de trabajo produce valor para ser realizado y apropiado en el extranjero.

Cabe mencionar que esta nueva división internacional de trabajo que concentra los mercados en los países imperialistas se erigió desde la desarticulación y precarización de los mercados en los países periféricos y el desarrollo de enclaves productivos en estas regiones subdesarrollados. Así lo dice Katz,

Sólo de esta forma podemos explicar que en los países centrales el salario no decae en términos absolutos en el largo plazo (...) ha quedado demostrado que el salario sólo declina relativamente en comparación con las ganancias o el ingreso total y esta disminución no implica una miseria creciente. Carece de sentido afirmar que los trabajadores de EU, Europa y Japón han quedado sometidos a un empobrecimiento absoluto (Katz, 2001:3)

Hay propuestas como la de Paul Sweezy que hablan de un estancamiento después de la crisis de los años 70 y la generalización del subconsumo en los países desarrollados (Magdoff; Sweezy, 1987). Sin embargo, con el examen crítico que Katz hace de esta posición, es posible afirmar que Sweezy no se percató que las tasas de plusvalía de capitales de países imperialistas han crecido por las modificaciones sin precedentes que ocurrieron y siguen ocurriendo en la esfera productiva que se transfiere a los países dependientes para redoblar la explotación de su fuerza de trabajo. Esto ha permitido aumentar la cuota de plusvalía y mantener la dinámica de concentración, a pesar de que los mercados centrales no asciendan en términos nominales como lo hacían en el estado de bienestar.

En la misma parcialidad se desenvuelven los estudios que se enfocan únicamente en las transformaciones que han sufrido los procesos laborales (Sotelo, 2012). Estos sólo explican los cambios de la organización del trabajo sin mostrar la gran ruptura mundial que sufrió la espacialidad del ciclo de reproducción del capital después de la crisis. Observan únicamente los procesos laborales tratando de explicar las transformaciones del capitalismo únicamente en el despliegue de mecanismos de extracción de plusvalía, tanto absoluta como relativa⁹. Sin embargo,

⁹ En la obra *Los rumbos de trabajo. Superexplotación y precariedad social en el siglo XXI*, Sotelo propone que la violación del valor de la fuerza de trabajo (superexplotación) se ha convertido en un mecanismo generalizado globalmente, tanto en los países subdesarrollados, como en los países desarrollados. Para llegar a este planteamiento enfatiza que “la crisis del plusvalor relativo es la esencia de la crisis estructural del capital en el capitalismo avanzado. Siendo así se abre de manera consecuente la ruta de generalización de la ruta de superexplotación del trabajo en todo el sistema como contrapartida de la crisis de plusvalor relativo, como de la caída tendencial de la tasa media de ganancia”. No niego la importancia de conocer los mecanismos de extracción de plusvalor en la actualidad, sin embargo, el autor

estas dos formas por sí mismas no pueden explicar por qué se genera una nueva división del trabajo que acaba con la industria de los países desarrollados e industrializa los países subdesarrollados. Si en ellas radicara la posibilidad de recuperar la tasa de ganancia, no habría la necesidad de transferir los procesos productivos a los países dependientes, sino acentuar la producción de plusvalía tanto en su forma relativa como absoluta, sin necesidad de violentar el valor de la fuerza de trabajo¹⁰.

Las transformaciones en los procesos laborales no pueden comprenderse cabalmente si antes no observamos los cambios que ha sufrido el ciclo de reproducción del capital a nivel mundial. En este sentido, se vuelve necesario subrayar que los cambios en el mundo del trabajo se han generado a partir de la integración de una nueva fuerza de trabajo a los procesos industriales que es generadora de valor pero no consumidora del mismo, de forma que puede recibir una remuneración que no corresponde a su valor y así hacer crecer la magnitud del valor que corresponde a la plusvalía. Esto no significa que la plusvalía relativa y absoluta pierdan importancia, pero en este nuevo escenario industrial el aumento de la producción y la extensión de la jornada de trabajo ya no se aplican sobre una fuerza de trabajo que también es mercado para la realización de la plusvalía, como sí ocurría durante el periodo de desarrollo estabilizador de los países desarrollados. Ahora estas dos formas de extracción de plusvalor se aplican sobre una fuerza de trabajo que se remunera por debajo de su valor. Es decir, como lo explica Marx en el Tomo I de El Capital, se reduce el consumo del obrero más allá de su límite normal, por lo cual *“el fondo necesario de consumo del obrero se convierte de hecho, dentro de ciertos límites, en un fondo de acumulación de capital”*(Marx, 1988: 749)

no relaciona el concepto de superexplotación con la noción de fractura del ciclo de reproducción del capital. Esta falta le permite plantear que la superexplotación se ha generalizado a nivel mundial.

¹⁰ Con la nueva división internacional del trabajo y formación de cadenas globales de valor, el esquema clásico de reproducción capitalista que produjo la revolución industrial como proceso que permitió el aumento de la tasa de plusvalía elevando la productividad, sin violentar el valor real de la fuerza de trabajo, se transforma por completo. Ahora el capital no se basa fundamentalmente en el aumento de la productividad para aumentar el valor de la plusvalía en el total de las mercancías, sino en la violación del valor de la nueva fuerza de trabajo industrial de los países periféricos. Si la plusvalía relativa se generó con el objetivo de evitar la violación del valor de la fuerza de trabajo debido a que esta se constituye como mercado para la circulación y realización de las mercancías, ahora esta plusvalía se produce por una fuerza de trabajo que ve su valor transgredido permanentemente.

Si en el periodo de la posguerra se podía apreciar una transformación en los procesos de trabajo que permitieran aumentar la productividad con el fin de elevar la tasa de plusvalía, esta opción se vio agotada ya que la proporción entre capital variable y plusvalía estaba sujeto a un modelo keynesiano donde el plusvalor no podía extenderse debido a que en el capital variable residía la formación de una demanda que permitía la realización de las mercancías. Al transferirse la industria a los países dependientes, el capital variable sufre una fractura y una parte se transfiere a los países subdesarrollados donde se reproduce en condiciones de superexplotación.

Dicho lo anterior se puede afirmar que la contraposición de la clase trabajadora a nivel mundial, entre productores de países subdesarrollados y consumidores de los países desarrollados fue uno de los mayores logros del capitalismo después de la crisis que inició en los setenta. Anteriormente, cuando la industria se ubicaba en los países centrales, el trabajador era remunerado respetándole su valor y la extracción de plusvalía se realizaba aumentando la productividad. En los países subdesarrollados que producen manufactura para la exportación, la fuerza de trabajo industrial no deja de producir plusvalor relativo y absoluto, pero a estos dos mecanismos les acompaña el factor de remuneración por debajo de su valor¹¹. Cuando la industria se ubicaba en países centrales, la clase trabajadora era productora y consumidora; sin embargo, ahora se ubica en los países dependientes y la clase trabajadora de estos países es únicamente productora, mientras que su consumo está muy lejos de interesarle al capital internacional para su valorización. A partir de esta nueva composición de la fuerza de trabajo, el capital se siente despreocupado de que la caída de los salarios pueda afectar la realización de sus mercancías. Entre más bajo caiga, mejor; entre más grande sea el ejército mundial de reserva que esté presionando los salarios a la baja, mejor.

Ante la imposibilidad que tiene el capitalismo de hacer corresponder el número de mercancías con el mercado que pueda absorberlas, la violación de la fuerza de trabajo en los países subdesarrollados se convierte en el instrumento preferido del capitalismo mundial para lograr que los mercados centrales puedan mantenerse como fuente de realización de plusvalía, producida ahora en los nuevos países industriales dependientes. Puede ocurrir que los mercados no crezcan en los países desarrollados, pero el plusvalor que contienen las mercancías que ahí se realizan es mayor en tanto se redoble la explotación de la fuerza de trabajo en los países dependientes. La posibilidad de aumentar la plusvalía no radica en las modificaciones que se puedan generar en el consumo, ya que en esta esfera no se puede transformar la cuota de plusvalía, sino en las transformaciones que se dan en la esfera de la producción. En este sentido, la transgresión del valor de la fuerza de trabajo es el motor que permite contrarrestar la caída de ganancia, recobrar la reproducción del capital y redimir la concentración del capital.¹²

¹¹ Anticipándonos a los que se explicará en el capítulo de la maquila en Honduras, mencionamos que en estas nuevas industrias lo que sucede es que a un trabajador lo contratan con salario mínimo y el resto de su sueldo se lo tiene que ganar con producción. El salario mínimo está por debajo de la canasta básica, de forma que para alcanzar la canasta básica debe producir con más intensidad y a la vez alargar su jornada de trabajo. Para resarcir la violación del valor de su fuerza de trabajo que se paga con salario mínimo, el trabajador, *por voluntad propia*, debe extender su jornada e intensificar su trabajo.

¹² En la crítica a Sweezy, Claudio Katz insiste que el estancamiento en el consumo de los mercados centrales es un hecho fenoménico ya que, a pesar de que el mercado parezca estancado, la producción y circulación de valor puede

El consumo de los países desarrollados es trascendental en tanto sirva para realizar el valor concentrado en las mercancías, pero un consumidor puede pagar lo mismo o menos por una mercancía durante un periodo largo de tiempo, sin saber que las proporciones que corresponden al plusvalor que contiene esa mercancía han cambiado. Esos cambios ocurren en la esfera de la producción, que ahora se encuentra muy retirada del supermercado donde compró su bien.

Para contrarrestar la caída de la tasa de ganancia, el capitalista ahora tiene a su disposición un capital variable que puede ser reducido por no importar su consumo en la realización del valor. Antes, cuando la industria se situaba en los países desarrollados, el consumo de la fuerza de trabajo era necesario para la realización del capital, de forma que el aumento de la composición orgánica del capital debía respetar el valor de la fuerza de trabajo. Este candado espacial que tenía el propio capital, al no poder reducir el salario debido a la importancia que tenía para la circulación del capital, es destrabado al integrar una nueva fuerza de trabajo que se puede remunerar por debajo de su valor. En este sentido se cumple lo afirmado por Marx cuando menciona que ~~la~~ reducción del salario por debajo de su valor es una de las causas más importantes que contribuye a contrarrestar la tendencia decreciente de la cuota de ganancia” (Marx, 1966: 235)

Siguiendo con este planteamiento, observaremos en el siguiente apartado que en la nueva etapa del capitalismo ha habido un aumento de la producción que ha permitido bajar los precios de las mercancías, sin embargo, la razón por la cual este aumento exponencial de la composición orgánica del capital que se ha desarrollado desde la crisis de los setenta no genera un quiebre total de la reproducción del capital es porque gran parte de los procesos productivos, no todos, que antes se situaban en los países desarrollados, tradicionalmente industriales, han ido transfiriéndose a los países dependientes para aumentar el grado de explotación.

Formación de cadenas de valor globales desde el modelo de producción flexible

En la nueva geografía capitalista que se reestructura en las grandes transformaciones que sufrió la esfera de producción, se disuelve la importancia que tenía el capital industrial como

aumentar por las modificaciones en la esfera de la producción. Para más información ver: Katz, Claudio, ~~Sweezy~~: “Los problemas del Estancamiento”, Revista de Sociedad, cultura y política, vol. 5, n15, pág. 13-40, Edit.: Asociación de Estudios de Cultura y Sociedad, Buenos Aires, Argentina, 2001. Visto en <http://katz.lahaine.org/>

organizador del ciclo de reproducción del capital durante el periodo de las economías imperialistas llamado “estado de bienestar”. Al relocizarse parte de los procesos productivos en los países subdesarrollados, los capitales comerciales y financieros encargados de hacer circular y realizar las mercancías se convierten en grandes monopolios que articulan y organizan los ritmos de la producción. Ellos controlan la puerta de entrada a los mercados centrales y por lo tanto le indican a los industriales qué producir y en cuánto tiempo.

Los procesos productivos se despliegan territorialmente de forma fragmentada, donde cada capital industrial, local o nacional, se integra de manera independiente como parte del proceso. El que decida hacerlo, debe alcanzar los niveles de producción reclamados por los capitales comerciales porque, de no lograrlo, sucumbe en la competencia capitalista.

En algunas actividades industriales, el control que tenía la esfera de producción sobre el resto del ciclo de reproducción del capital durante el periodo keynesiano se desvanece por completo y termina por subordinarse a los capitales que se encargan de vender la mercancía. A su disposición se encuentran empresas proveedoras en los países subdesarrollados que deben hacer corresponder la calidad y cantidad de la producción con las exigencias de los mercados extranjeros. En este sentido, el consumo se convierte en la entidad dominante del ciclo y la esfera de producción se flexibiliza para poder responder *just on time* a sus oscilaciones. Para el agrado de los neoclásicos, este fenómeno significaría que la producción se rige desde la demanda.

Es muy importante mencionar que el protagonismo del capital comercial está fuertemente relacionado con el ascenso del capital financiero. La importancia de la circulación del capital como mercancía valorizada y del capital como dinero incrementado ha generado que la banca inyecte dinero para agilizar el comercio y la realización de la mercancía. Por esta razón se ha convertido en común denominador que las empresas comerciales se encuentren fuertemente asociadas a bancos que agilizan la compra de la mercancía, o bien que otorguen préstamos y de esa forma funjan ellos mismo como capital financiero.

Es importante mencionar que la tutela de capitales comerciales monopólicos está lejos de significar el fin de la competencia capitalista. En la nueva configuración espacial del ciclo capitalista, las grandes empresas se han ubicado en la esfera de la realización (“retail revolution”) pero esta consolidación ha dependido en gran medida de la agudización de la competencia capitalista en la producción (Gereffi y Christian, 2009). La flexibilización de los procesos productivos ha atomizado la esfera de la producción en diferentes empresarios industriales que se

convierten en suministradores independientes de los monopolios comerciales, de forma que la esfera de circulación y realización se concentran en pocos monopolios mientras que en la producción se intensifica la competencia capitalista.

La pregunta de quién tiene el poder actualmente ha cambiado drásticamente en los últimos 30,40 años. Sucedió que los manufactureros -grandes multinacionales manufactureras- tenían gran parte del poder; empresas como General Motors y General Electric. Hoy las empresas comerciales se han convertido en las empresas más poderosas de la economía global porque tienen la habilidad de moldear las cadenas globales de abastecimiento, las redes globales de contratación y tomar decisiones sobre los lugares de producción en el mundo. Ese poder es drásticamente Nuevo y sólo lo hemos visto emerger en los últimos 15 años (Gerrefi, 2004)¹³

Predomina la formación de lo que G. Gereffi llama cadenas globales de valor dirigidas por los compradores (*buyer-driven global chains*). Esta noción se refiere a una mundialización del ciclo capitalista tutelada por las grandes empresas comercializadoras que, por su cercanía a los mercados centrales, ejercen el control sobre la producción mundial. Estas empresas controlan cómo, cuándo y dónde tomará lugar la producción. Mientras tanto, en la producción se configuran fábricas globales descentralizadas que se articulan a la cadena global desde el mandato de los comercializadores (Gerrefi, 2003).

Sin embargo, el control de los mercados por parte de los capitales monopólicos comerciales es un proceso histórico que está vinculado a lo que hemos mencionado como ruptura del ciclo capitalista entre la esfera de la producción y la esfera del consumo. A partir del inicio de la crisis de largo plazo y la contracción de los mercados en los países centrales comenzó una carrera por disminuir los precios de bienes de consumo que buscaría recuperar la realización de las mercancías en los países centrales. La competencia de los capitales comerciales por controlar los mercados ha radicado justamente en la posibilidad de abaratar los precios y así cooptar mayor demanda.

Este proceso no ocurrió por la manipulación de empresas monopólicas que, desvinculada de la producción, manejaban los precios a su manera para aumentar la ganancia¹⁴. Tampoco ha ocurrido únicamente por el aumento de la productividad, pues eso se hubiera logrado en el fordismo

¹³Entrevista a Gereffi. Traducción del autor del texto original: –The question of who has power has actually shifted dramatically in the last 30, 40 years. It used to be that manufacturers -- big, multinational manufacturers -- had the most power, companies like General Motors and General Electric. Today, global retailers actually have become the most powerful companies in the global economy because they have the ability to shape global supply chains, global sourcing networks, and make decisions about where products are made around the world, at what price and how fast things have to be moved. And that kind of power is dramatically new, and we've just seen that emerging in the last 15 years or so”

¹⁴ Las posiciones estancacionista plantean que la globalización genero una concentración de capitales que permitían la manipulación de precios, desvinculada de la producción. Ver crítica de Claudio Katz a Sweezy (Katz, 2001)

sin requerir un traslado generalizado de la producción a los países subdesarrollados. La razón principal la anuncia Gereffi de la siguiente manera.

El centro de gravedad de la manufactura global se ha desplazado al sur. Se ha desplazado hacia lo que pensamos como países en desarrollo en Asia, América Latina y partes de África. Lo que ha llevado a este proceso es el hecho de que las empresas que están vendiendo productos internacionalmente están tomando decisiones sobre lo que se debe comprar basándose en los bajos costos de producción. Los productores de bajos costos se han movido fuera de los países desarrollados como EU, Europa Occidental, Japón, inicialmente hacia los tigres de Asia Oriental (Gerrefi, 2004)¹⁵

La razón por la cual las empresas comerciales pueden disminuir precios radica en la vinculación que han realizado con la esfera de la producción que se trasladada a países dependientes. La incorporación de la fuerza de trabajo superexplotada ha permitido que en la circulación se disminuyan los precios sin precipitar una crisis. De esta manera aumentan las tasas de producción, se abaratan los precios, crece la cuota de plusvalor y se contrarresta la caída de la ganancia.

La flexibilización del proceso productivo ha significado la generalización del modelo *de subcontratación* en la esfera de la producción. Este fenómeno se refiere a la descentralización de la producción y la integración de un conjunto de eslabones productivos que se establecen como proveedores terciarizados de la empresa-madre (Rodríguez y Dean, 2011). El abastecimiento de bienes se traslada desde dentro de la empresa (*in house*) hacia proveedores externos que se ubican deslocalizados geográficamente en otros países (*offshore*). En otras palabras, son prácticas empresariales que externalizan las actividades productivas trasladándolas extraterritorialmente (Carrillo, 2009).

El modelo de subcontratación no sólo ha significado la fragmentación de los procesos productivos que ahora se esparcen por los nuevos países productores. En la nueva lógica que busca responder justo a tiempo a los movimientos del comprador, la articulación productiva a la casa-madre por medio de la subcontratación ajusta la producción de proveedores para tener una variedad de productos finales. Como resultado, se genera una *red horizontal* de proveedores especializados y

¹⁵ Entrevista a Gereffi. Traducción del autor del texto original: “The center of gravity for global manufacturing has shifted south. It's shifted into what we think of as developing countries in Asia, Latin America, parts of Africa. What's been driving this process is the fact that companies that are selling products internationally are making decisions about what to buy based largely in terms of low cost. And low-cost producers have actually been moving out of the developed countries, like the United States or Western Europe or Japan, initially into the East Asian tigers”

despegados entre sí por la relación directa que se establece con los grandes capitales comerciales de la casa matriz (Dicken, 2007).

Es fundamental subrayar que la flexibilización laboral tiene la motivación principal de desarticular a la clase trabajadora e impedir su organización a toda costa. Curiosamente, como podremos observar más adelante, durante el “estado de bienestar” posterior a la segunda guerra mundial, el capital se desenvolvía desde un alto contenido de negociación con la clase trabajadora industrial en los países imperialistas. Las políticas keynesianas lograron una correlación de fuerzas que respetaban la reproducción del valor de la fuerza de trabajo, convirtiéndola en fuente de realización del capital de primera importancia. Sin embargo, desde el momento en que la industria comienza a relocalizarse en países subdesarrollados, la relación cambia y la reproducción de la fuerza de trabajo deja de importarle al capital. Como resultado, la clase trabajadora se incorpora a la relación capital-trabajo a través de un modelo de flexibilización que la disloca y atomiza espacialmente. Al no ser fuente de consumo importante para la circulación de las mercancías, se vuelven necesarias las estrategias que la lastimen permanentemente y eviten su organización.

En el nuevo escenario de mundialización, una estrategia perversa y parasitaria del capital para aumentar las tasas de ganancia ha sido la devaluación de las monedas nacionales de los nuevos países manufacturero-exportadores con respecto al dólar (*cuadro 2*). Esto ha permitido que el valor correspondiente a la fuerza de trabajo se reduzca en proporción al valor total de la mercancía que se vende en dólares en los mercados de países desarrollados. En esta lógica, la devaluación no sólo significa una señal de debilidad de economías exportadoras que ven resquebrajarse sus mercados internos y dependen cada vez más de la importación. La devaluación de las monedas nacionales también se convierte en un mecanismo político para aumentar la “competitividad industrial” de los países subdesarrollados. Entre menos peso tenga la moneda de los países productores frente al dólar, mayor será la atracción para la industria de exportación que encuentra ahí la posibilidad de aumentar la tasa de ganancia.

CUADRO 2

Tipo de cambio Dólar/Moneda Nacional

Periodo	México. (Peso)*	Honduras. (Lempira)	Guatemala. (Quetzal)	Republica Dom. (Peso)
1980	0.023	2.00		
1985	0.26	2.00	2.87	
1990	2.81	5.30	4.52	12.68
1995	6.42	9.43	5.82	13.61
2000	9.46	15.10	7.77	16.37
2005	10.90	18.80	7.64	30.32
2012	13.17	19.90	7.84	39.32

*Tipo de cambio Nominal, tomado de la página oficial de la cámara a diputados:
<http://www.diputados.gob.mx/>

Los casos de Centroamérica y México son emblemáticos para ejemplificar el planteamiento anterior. Las cifras de la tabla anterior muestran que el peso de las monedas nacionales frente al dólar ha caído significativamente en los últimos treinta años. No es casualidad que en estos países se haya generalizado el modelo de la industria maquiladora de exportación. La devaluación progresiva es prioridad para las empresas transnacionales que desglosan los costos de producción en dólares.

2. Crisis y reestructuración de la industria del vestido en EU

La industria del vestido ha jugado un papel central en la configuración del capitalismo como sistema mundial. Desde la revolución industrial inglesa hasta la actualidad se puede rastrear el protagonismo de esta actividad en la división internacional del trabajo y en la formación de capitales monopólicos. En la obra *En torno a los orígenes de la revolución industrial*, Hobsbawm pudo demostrar que la industria de la indumentaria nació siendo global. El gran desarrollo industrial por el que atravesó Inglaterra a finales del siglo XIX, no hubiera podido ocurrir sin “el impulso general de la economía colonial y esclavista del siglo XVIII en la rápida expansión inglesa [...] El algodón se desarrolló en Gran Bretaña como subproducto del comercio colonial, según se puede deducir de la concentración de la industria en los alrededores de los grandes puertos que comerciaban con las colonias. Su materia prima provenía casi exclusivamente de ultramar” (Hobsbawm, 1980: 108). La industria del vestido se erige como el ejemplo más auténtico para demostrar que detrás del supuesto capitalismo nacional que generó la revolución industrial en los países tradicionalmente industriales, existió siempre una articulación mundial impulsada por la dominación de países centrales sobre países periféricos.

Este trabajo estudia la fase actual del capitalismo llamada mundialización, periodo en el cual la industria del vestido no pierde la característica de funcionar como una de las actividades ejemplares de la acumulación capitalista. Este auténtico eje de acumulación ha llegado a cada rincón del planeta buscando articular el mundo a un mismo ritmo de valorización dominado por capitales oligopólicos de economías desarrolladas. Si la acumulación capitalista tiene una vocación universal, la industria del vestido es su encarnación más vívida pues ha demostrado la capacidad de vincular espacios distantes y profundamente disímiles a un mismo proceso global. En la nueva etapa de la industria del vestido, este proceso ha significado la industrialización de regiones subdesarrolladas y la integración de una fuerza de trabajo manufacturera desorganizada, atomizada, flexibilizada y precarizada. Todo con el fin de hacer llegar la prenda de vestir a los mostradores de las tiendas en los países centrales.

EU: Transformaciones del mercado de prendas de vestir en las economías imperialistas

Durante el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial, las tiendas departamentales de ropa en los países desarrollados, particularmente EU, eran negocios familiares que respondían al consumo de las clases medias que buscaba precios fijos y “one stop-shopping”. (Rosen, 2002).¹⁶ Se trataba de capitales medios que encontraban muchas dificultades para ampliar sus ganancias debido a las políticas de precios implementadas para beneficiar a las empresas industriales. En este periodo industrial de la economía estadounidense, el capital exigía la formación de una fuerza de trabajo con poder adquisitivo que significara un mercado para las mercancías que ahí se producían, de forma que los costos de producción se elevaban y los precios también. Esto generó un control de los capitales industriales sobre los comerciales que, con el apoyo del Estado, obligaba a estos últimos a respetar los precios indicados por los primeros. En este periodo, el ciclo capitalista en la industria del vestido se caracterizó por una esfera de producción altamente rentable con grandes empresas industriales apoyadas por la intervención estatal y una esfera de circulación con pequeños y medianos comercios departamentales que se retribuían con tasas de ganancias inferiores.

A partir de la crisis de los años setenta, la prosperidad “americana” llegó a su fin. La contracción de los mercados provocó que las tiendas departamentales se saturaran de mercancías sin encontrar el consumo que las absorbiera. Los centros comerciales bajaron sus ventas de manera pronunciada y cayó la rentabilidad de las tiendas de ropa, mismas que para los años 70 sufrirían quiebras, bancarrotas y endeudamiento. Automáticamente este calambre fulminó a la estructura tradicional de tiendas departamentales familiares y por supuesto, afectó a la totalidad del ciclo de la industria textil.

El crecimiento de las tiendas departamentales se desaceleró durante los años 70, cuando la depresión económica y la contracción del ingreso familiar redujeron el crecimiento de la demanda de consumo de ropa. Tradicionalmente las tiendas departamentales habían atendido a la gran clase media; sin embargo, con la depresión, la clase media comenzó a encogerse. Como resultado, para mediados de la década del 70, nuevas tiendas y cadenas de descuento comenzaron a vender más que las tiendas departamentales, alejando a su clientela (Rosen, 2002)¹⁷

¹⁶ En el libro *Making Sweatshops*, Rosen afirma que “los principales distritos de comercio eran los centros de las ciudades, haciendo posible que la nueva clase media urbana pudiera disfrutar su consumo a través de la compra de una parada (one-stop shopping)”. Traducción propia. El texto original en inglés: “the main shopping districts of the downtown area of cities, making it possible for the new urban middle class consumers to enjoy the convenience of the one stop shopping”, en Rosen, Ellen Israel, *Making Sweatshops. The globalization of the U.S. apparel industry*, Universidad de California, Los Angeles, California, 2002, pg 178.

¹⁷ Traducción del autor del texto original: “Department store expansion slowed during the 1970, when an economic downturn and stagnation in family income reduced the growth of consumer demand for apparel. Traditionally, department store had served the large middle class. Within the downturn, the middle class began to shrink: Some

Las empresas comerciales que lograron sobrevivir a este torrente lo hicieron a través de un mecanismo que marcó el inicio de una nueva etapa en la totalidad de la cadena del vestido. Después de la etapa de crisis y contracción de los mercados, se gestó una carrera hacia la baja en los precios de ropa que repuntó la venta y la actividad comercial. La baja en los precios de las mercancías se convirtió en una estrategia empresarial que rápidamente llevó a los sectores burgueses medios comerciantes a un proceso de centralización que puso gran parte de los mercados del vestido a su disposición, convirtiéndolos en grandes capitales monopólicos que comenzaban a controlar la circulación y realización de las mercancías. Por supuesto, esto significó la quiebra de las tiendas familiares típicas de los años cincuenta y sesenta. A partir de este fenómeno, pronto comenzarían a aparecer las listas de fortunas con los nombres de tiendas como Wall Mart, J.C Penny, etc, que a partir de los años ochenta tutelarían al resto del ciclo de reproducción del capital, particularmente a los industriales que perdían su protagonismo y centralidad en la toma de decisiones para convertirse en “abastecedores”.¹⁸

Poderosos minoristas emergieron después de este fenómeno de precios que les permitió crecer a partir de la *desvinculación relativa* con respecto a los capitales manufactureros. A partir de entonces, con el impulso neoclásico que insistía en la tutela de la demanda sobre la producción, los precios debían estar sujetos a la “competencia de las empresas comerciales”. Bajo esta nueva tendencia, en EU se aprobó el acta de los precios de bienes de consumo en 1975, durante el mandato de Gerarld Ford (**Statement on the Consumer Goods Pricing Act of 1975**)

Palabras del presidente:

El día de hoy estoy firmando la ley H.R. 6971, que hará ilegal que los manufactureros fijen los precios de los productos vendidos por comerciantes minoristas. Esta nueva legislación va a anular las leyes exigidas por la ley Federal Antitrust con la cual el Estado debía mediar entre los manufactureros y los comerciantes para establecer los precios al consumidores (...) Bajo esta legislación, un comerciante que bajara los precios era sujeto de acción criminal. Como resultado estas leyes preveían que los americanos pudieran recibir el beneficio de menores precios. Sin embargo, estas restricciones ya no tienen sentido (...) Con esta nueva legislación, comerciantes

families moved up the economic scale, but almost twice as many moved down. Moreover, by the end of the 1970s, new off-price and discount store chains began to outprice and outsell department store, drawing off their clientele”, en Rosen, Ellen Israel, *Making Sweatshops. The globalization of the U.S. apparel industry*, Universidad de California, Los Angeles, California, 2002, pg 179.

¹⁸ Por ejemplo, para el año 1980 Wall Mart había abierto oficinas en Hong-Kong y en Taipei. En 1982 se abrió el primer Sam’s Club mayorista en Oklahoma, además de que se presentó la nueva marca de comida para perros Ol’ Roy de Wall Mart. En 1987, habían 1402 Walmart y 123 Sam’s Clubs que suman un total de US\$25.800 millones. Para más información ver la página oficial de Wall Mart: www.walmart.com

minoristas tendrán la posibilidad de poner precios desde una base más competitiva, permitiendo que los consumidores de los 50 estados compren el mejor producto a menor precio”¹⁹

Con esta modificación, los capitales comerciales dejarían de estar sujetos a las políticas de precios establecidas por capitales manufactureros. Ahora los minoristas podían entrar en una carrera por la baja de los precios y la atracción del mercado por este medio. La cooptación de la demanda y la consecuente concentración de capital en la esfera de comercio se generaba a través de la nueva carta de presentación de las tiendas: *Precios con descuento (off-price retailers)*.

Las tiendas que vendían a descuento podían adquirir y descontarle mayor precio a la misma marca o ropa de diseño (designer clothing) de lo que podían los comerciantes que vendían a precios íntegros (full-price) permitiéndoles vender mayores cantidades a menores precios. A partir de los años ochenta, las tiendas de descuento comenzaban a afectar a las viejas tiendas departamentales. Para 1985, las tiendas de descuento representaban el 6.5 por ciento del negocio del vestido. Para inicios de los noventa, esta cifra había llegado al 20 por ciento (Rosen, 2002: 186). A finales del siglo, la competencia en esta actividad generalizó las rebajas en la totalidad de los comercios minoristas. Para el año 1997, los precios de la ropa habían caído por debajo del incremento en el promedio del costo de vida en EU (Rosen, 2002, 196).²⁰

Las rebajas se convertirían en el mecanismo más importantes de concentración de capital en el mundo de las empresas comercializadoras, permitiéndoles cooptar el mayor mercado posible y generar el quiebre de las tiendas que se mantuvieran en la lógica de las cuotas justas (fair quotas) y *precios íntegros*. Así comenzó el proceso que llevaría a los comerciantes minoristas a los primeros

¹⁹ Traducción recortada del texto original: “I am today signing into law H.R. 6971, which will make it illegal for manufacturers to fix the prices of consumer products sold by retailers. This new legislation will repeal laws enacted in 1937 and 1952 which amended the Federal antitrust laws so States could authorize otherwise illegal agreements between manufacturers and retailers setting the price at which a product would be sold to consumers. Altogether, over the years, 46 States enacted such laws.

The so-called fair trade laws were a response to the unique economic conditions of the Depression. These State laws require all retail merchants to sell brand name merchandise at a price set by the manufacturer if the manufacturer wanted his product to be labeled a fair trade item. In essence, these laws prohibit price competition between retailers on many consumer products.

If a merchant offers consumers a discount price on a fair trade item, he is subject to criminal action in those States with fair trade laws. As a result, these laws prevent the American people from receiving the benefit of lower prices on cameras, watches, sporting goods, small appliances, auto supplies, and many other brand name products. In today's economy, these restraints on competition no longer make sense.

When this new legislation takes effect 90 days from now, retailers will again be able to set prices on a more competitive basis, thereby enabling consumers in all 50 States to shop for the best products at the lowest possible prices”. Publicado en <http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=5432> (consultada en marzo de 2014)

²⁰ La noción de competencia va entrecorrida debido a que esconde la profundización de la competencia en la esfera de la producción, tratando de hacer ver que la competencia estaba en la esfera de las empresas comercializadoras. Más adelante veremos que la posibilidad de bajar precios ocurre por las transformaciones en el mundo de la producción.

lugares de los rankings empresariales. En 1987, las veinte comercializadoras minoristas de ropa y accesorios más grandes de EU vendían la tercera parte del total de ventas de esta rama en el país. Las cincuenta mayores vendían el 41 por ciento. Para 1992, estos porcentajes habían crecido a 41.3% y 52% respectivamente. En 1997, las diez cadenas más grandes- J.C Penney, Federates Department Stores, May Department Stores, Dillar's, Nordstrom, Dayton Hudson, Mercantile, Neiman-Marcus, Saks y Proffits- concentraban un tercio de todas las ventas de las tiendas departamentales. En la actualidad, Wal Mart, la tienda del descuento por excelencia, no sólo vende un cuarto del total de ropa en todo EU, sino que es el minorista más grande del mundo. Sus ventas son mayores al PIB de 192 países del mundo. Esta fracción comercial monopólica ha llegado a niveles de concentración sin precedentes. Para finales del siglo pasado, las cinco tiendas minoristas más grandes de EU vendían 68% del total de ventas de indumentaria en el país. Las treinta tiendas más grandes vendían 98% del total (Rosen, 2002:195).

Existen tres tipos de empresas comerciales monopólicas que están en la punta de las cadenas globales de la industria del vestido.

- Las *comercializadoras detallistas-minoristas*. Son tiendas departamentales que fueron pioneras en la estrategia empresarial de reducción de precios y venden grandes lotes de ropa estandarizada, casi toda de diseño sencillo (Juarez, 2004:31). Estas tiendas establecen contratos sobre volúmenes determinados de prendas con otras marcas e importan producción maquiladora de terceros países. No en vano, la ropa importada que venden los detallistas-minoristas norteamericanos ha crecido en cantidades significativas, de 12% en 1975 a 25% en 1984(Gereffi, 2000: 60) y 80% en 2003(Raff; Schmitt, 2009:2).

Es cada vez más notoria una tendencia a que estas tiendas empleen a diseñadores y produzcan con su propia marca, de forma que puedan reducir costos y continuar en la estrategia de rebajas²¹.

- Las *comercializadoras de marcas*. Junto a los minoristas, también han crecido monopólicamente los comerciantes que nacieron totalmente desvinculados de la producción; las llamadas *marcas sin fábricas*. Son empresas que, junto con los minoristas, han crecido en la lógica de atraer mercados a partir de la articulación de redes mundiales de producción que les permite ofrecer precios más bajos y al mismo tiempo aumentar la ganancia; es decir,

²¹ Ejemplo es que Wal Mart creó sus propias marcas de ropa como *725 Originals*

aumentar la producción y la explotación. Estas empresas se jactan de crecer por la venta de diseños de punta, pero esta presentación se vuelve mito cuando se observan las condiciones de trabajo y la reproducción misma de la fuerza de trabajo que está produciendo los bienes.²²

- *Las comercializadoras de marcas con producción.* Son las marcas integradas verticalmente que se encargan de todo el ciclo, desde la etapa de la producción hasta la comercialización. Ellas tienen marcas, tiendas departamentales y plantas industriales. Desde el inicio de las cadenas globales de valor de la industria del vestido ha existido la integración vertical, sin embargo estas empresas ha redoblado su concentración a partir de integración de China a los mercados de las economías centrales. Cuando se analice el caso concreto de la industria maquiladora en Centroamérica, se observará que prácticamente toda la ropa interior que se produce en la actualidad es para estos comercializadores que tiene marcas y producción, ejemplo *Hanes Brand, Fruit of the Loom, etc.*

En resumen, con la política de reducción de precios, la burguesía comercial crece hasta convertirse en oligopolio del vestido y adquiere mayor protagonismo frente a la burguesía industrial de la misma rama que se va desarticulando paulatinamente. El peso en la balanza cambia entre estas dos fracciones y los industriales, de ser una fracción dirigente durante el periodo de la posguerra en los países desarrollados, pasa a estar supeditada por los comerciales que se vuelven los encargados de realizar la mercancías.

La desmitificación de los precios bajos

La interrogación que se abre en este momento es cómo la burguesía comercial logró entrar en una carrera hacia la baja en los precios de la ropa. Se ha mostrado que a través de una tendencia general a reducir los precios, los capitales comerciales lograron atraer mayor mercado y aumentar las ganancias. Sin embargo, esta tendencia no puede explicarse sólo por la voluntad comercial de vender lo que estaba estancado en los aparadores de venta sin poder realizarse. La posibilidad de vender las mercancías a menor precio sin aumentar la producción hubiera provocado una caída en la

²² Mientras escribo este párrafo, en Bangladesh han encontrado 1000 obreros muertos después de un derrumbe de una planta industrial en una Zona de Procesamiento de Exportación, a las afueras de Dacca, que confeccionaba para este tipo de *marcas sin fabrica*.

tasa de ganancias que habría hecho fenecer a cualquier capitalista que así lo considerara. Esta transformación en la esfera comercial, que parece un detalle insignificante, marcó un punto de quiebre en la historia de la industria del vestido por la transformación radical que significó para la producción manufacturera en la rama. El fenómeno de las rebajas de la vestimenta está íntimamente relacionado con la gran reestructuración que ocurrió en la producción, esfera donde aconteció una transformación sin precedentes que cambió por completo la geografía industrial de la época de oro del capitalismo en los países del centro, particularmente en EU.

El curso de la ley del valor permite aclarar que la reducción de precios no se puede explicar si nos ubicamos únicamente en el mundo de la fracción comercial de la burguesía. La disminución de los precios es una respuesta a la caída de la ganancia que se había generado con la crisis de la economía estadounidense en los años setenta. A partir de este hecho, el capital tuvo que encontrar una ruta que le permitiera seguir valorizándose, a pesar de que el mercado central no creciera en términos nominales. Esto lo lograría extirpando la industria del vestido de sus economías y transfiriéndola a los países dependientes para aumentar las tasas de explotación de una mano de obra abismalmente más barata. La posibilidad que tuvieron las empresas comerciales de abaratar los precios de las prendas de vestido la lograron a partir de la venta de mercancías que se comenzaban a producir en economías subdesarrolladas. A pesar de que la industria de confección no ha sufrido una automatización de sus procesos productivos, sí ha aumentado de manera exponencial la producción en esta rama y sólo así se han podido bajar los precios finales de las mercancías. ¿Cómo logran este proceso? Aumentando la explotación a partir de la integración de una fuerza de trabajo más precaria que se encuentra fuera de las fronteras de las economías desarrolladas.

En el desarrollo histórico de la geografía capitalista del vestido, el protagonismo de las empresas comerciales sería un hecho de suma importancia, por tratarse de la primera gran ruptura espacial del ciclo de reproducción de capital entre la producción y el consumo después de la II Guerra Mundial. La centralidad de la burguesía industrial durante la edad de oro del capitalismo en los países desarrollados también significaba la integración de una fuerza de trabajo organizada y consumidora. Sin embargo, a partir de que la correlación de fuerzas en la burguesía cambia y la fracción comercial dirige a la industrial, el capital irá buscando una fuerza de trabajo cada vez más precaria y desorganizada. Para ello se desplegó mundialmente, generando cadenas globales de producción que aumentarían los niveles de explotación, siempre en vistas de responder al mercado

del centro. Esto ha generado que la ruptura espacial entre producción y consumo en la totalidad del ciclo se vea cada vez más agrietada.

Como resultado del distanciamiento entre producción y consumo, además de la importancia del comercio intra-firma, las economías centrales tienden a ampliar sus importaciones. En la economía estadounidense se registran tasas muy elevadas de importación textilera y de confección, que aumentaron de 25 billones de dólares en 1989 a cien billones en 2012, aumentando cien por ciento cada cinco años²³. Para 2005, el mercado de indumentaria de EU era el segundo mercado más importante a nivel mundial después de la Unión Europea. Sin embargo, las importaciones de la Unión Europea se llevan a cabo en la misma región económica. Descartando este intercambio regional, EU se posiciona como el mayor importador a nivel mundial, 11% por encima de la Unión Europea (UNCTAD, 2005: 3). Para el 2008, las importaciones de EU representaban un cuarto del total mundial. A inicios de la década de los noventa del siglo pasado, más de la mitad de la producción del vestido que se vendía en EU, se producía en su territorio nacional, pero en 2003 esta cifra se había reducido a 10%.²⁴

La burguesía comercial ha elevado la tasa de plusvalía al proveerse de una industria de la confección que ha aumentado la producción sin la automatización de los procesos productivos; es decir, aumentando la intensidad del trabajo y la extensión de las jornadas de trabajo. Este es el escenario productivo que las empresas comerciales están estimulando al convertirse en importadoras de indumentaria, por lo que no es casual que sean las primeras que presionen por la aplicación de rebajas en las tarifas de importación. Ellas fueron y seguirán siendo la fracción con mayor interés en la aprobación de tratados de libre comercio con economías exportadoras.

Este tipo de empresas concentra las mayores tasas de ganancia y son las que han dirigido la cadena global de valor de vestido desde los años ochenta. Emergieron en el contexto de la reestructuración del capitalismo en los países desarrollados, cuando la importación de bienes de consumo se convirtió en el común denominador de sus economías y la desindustrialización se fue propagando de manera generalizada en la esfera de la producción. Su crecimiento se logró por medio de modificaciones en las políticas de precios que les permitieron absorber mayor demanda. Sin embargo, la posibilidad de bajar los precios no es de ninguna manera un mecanismo que

²³ OTEXA, <http://otexa.ita.doc.gov/>, precios corrientes.

²⁴ Es importante mencionar que actualmente la poca industria de confección en EU no tiene mucho que ver con la que existía durante la etapa fordista de la posguerra. Hoy en día, la confección en EU se produce en pequeños talleres de sudor (sweatshops) por población fundamentalmente migrante en condiciones de mucha precariedad laboral. (Gereffi, 2014:3).

permita a los capitales crecer monopólicamente. Ante todo, es necesario aumentar la generación de plusvalía para que la rebaja de precios no signifique una caída en la ganancia. Esto se logró por medio de lo que a continuación llamamos la formación del *eslabón más débil* en la cadena global de producción de indumentaria. A partir de ahora me sitúo en un nivel crítico que permitirá entender el ascenso de los monopolios comerciales a partir de las transformaciones en el mundo de la producción.

Desindustrialización de EU

La desindustrialización generalizada de la industria del vestido en los países centrales puede comprobarse con un descenso del número de trabajadores de la rama, al igual que una participación cada vez menor del valor agregado de esta actividad en sus economías. Así lo demuestra el caso de EU.

CUADRO 3

Industria textil y confección en EU

	Valor Agregado*	Núm.de trabajadores**
1970	-	2411
1980	36	2189
1992	54	1424
1995	53	987
2000	49	687
2005	40	412
2010	26	272

*Miles de millones

**Miles

Fuente: Bureau of Labor Statistics y Bureau of Economic Analysis

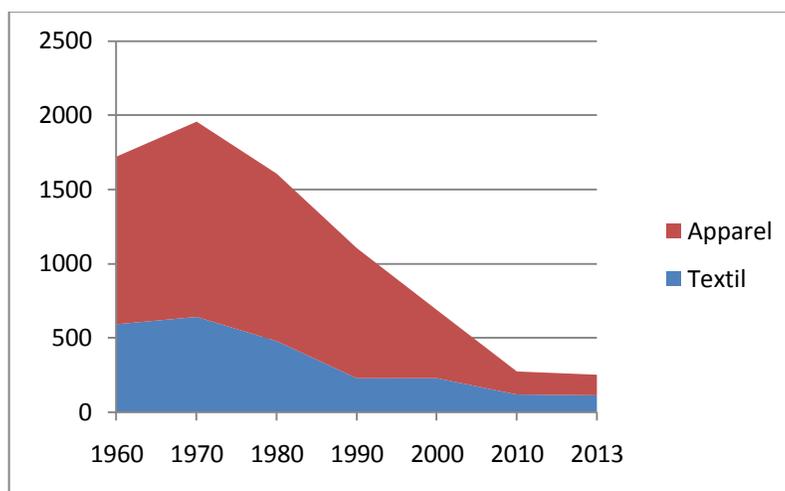
En el cuadro 3 se puede observar que el número de trabajadores de la industria textil y confección en EU pasó de poco menos de 2 millones y medio en 1970 a un millón y medio en 1990 y cayó a la décima parte en 2010²⁵. De igual manera, el valor agregado que representaban la industria textil y confección a principios de los noventa era de 54 billones de dólares y al llegar el 2011 esta cifra

²⁵ Bureau of Labor Statistics, <http://www.bls.gov/> (consultada en junio de 2014)

había bajado a treinta billones²⁶. En la gráfica 4 es posible observar que, al separar esta cifra entre el número de trabajadores de la industria textil y la industria de la confección, esta última se encamina a una caída más pronunciada; sin embargo, ambas tienden a una caída, por lo que se demuestra que la totalidad de la cadena productiva del vestido en EU va desvaneciéndose.

GRAFICA 4

EU: Número de trabajadores de textil y confección(miles)*



*Las cifras fueron elaboradas con la clasificación NAICS. De 1960 a 1990 se elaboraron con la tabla de conversión de la clasificación SIC a NAICS²⁷

Fuente: Bureau of Labor Statistics, <http://www.bls.gov/> (consultada en junio de 2014)

La desindustrialización de EU no representa un estancamiento de su economía. Al mismo tiempo que caen los índices de producción manufacturera, aumenta el número de trabajadores en el sector servicios que se emplean en la actividad de las tiendas de comerciales, de diez millones en 1980 a 15 millones en 2010. Esto es un reflejo de los cambios generales de la economía estadounidense que expulsa la mano de obra industrial pero va integrando una fuerza de trabajo dinámica en el sector comercial que se convierte, junto con la burguesía, en la demanda de mercancías ahora importadas de países dependientes. Mientras el número de trabajadores de la industria de ropa cae, el número de trabajadores en el sector de comercio minorista crece exponencialmente, como lo

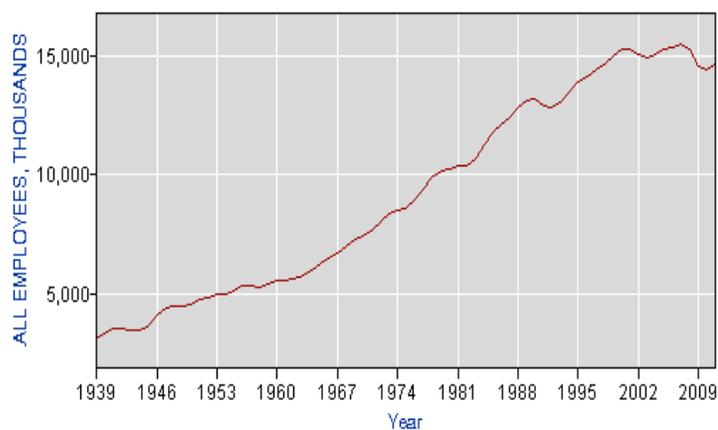
²⁶ Bureau of Economic Analysis, <http://www.bea.gov/> (consultada en junio de 2014)

²⁷ Ver tabla de conversión en http://www23.statcan.gc.ca/imdb-bmdi/document/2612_D7_T9_V1-eng.pdf (consultado en agosto de 2014).

demuestra la gráfica. En este sentido podríamos decir que la economía estadounidense y en general las economías centrales pasaron de un patrón industrial de reproducción capitalista a un *patrón importador de mercancías y generador de servicios*.²⁸

GRAFICA 5

Número de trabajadores en el comercio al por menor(EU)



Fuente: Bureau of Labor Statistics, <http://www.bls.gov/> (consultada en enero de 2014)

²⁸ Utilizo la noción de patrón de reproducción de capital propuesto por Jaime Osorio para delinear también la configuración del desarrollo capitalista en las economías centrales. Posteriormente utilizaremos el concepto para explicar la configuración del capitalismo en los países dependientes, particularmente Centroamérica. Para más información sobre la noción de patrón de reproducción ver: Jaime Osorio, *Critica de la economía vulgar*, Porrúa, México D.F., 2004.

3. La reestructuración internacional de la producción: hacia la formación del eslabón más débil

La reestructuración industrial mundial en la cadena global del vestido ha sido empujada por la necesidad capitalista de bajar los precios de las mercancías, sin que esto signifique dejar caer la tasa de ganancia. Esto se fue logrando, por un lado, con el aumento de la productividad en la totalidad del proceso productivo del vestido y, por el otro, mediante la importación generalizada de indumentaria por parte de países desarrollados, producida con fuerza de trabajo sujeta a mayor explotación en países subdesarrollados. La combinación de estos dos factores generó un proceso progresivo de desindustrialización de la industria del vestido en las economías centrales y relocalización en países exportadores, distanciándose cada vez más de la geografía de la producción con respecto a la del consumo.

Ya se mencionó que en la esfera de circulación y realización de las mercancías se produjo un proceso de crecimiento y concentración de grandes burguesías comerciales que lograron cooptar mayor demanda del consumo mediante nuevas políticas de precios. También se ha argumentado que la rebaja de los precios se logró mediante la reestructuración que sufrió la esfera de la producción al integrar una fuerza de trabajo superexplotada de países subdesarrollados.

A continuación se describirán las transformaciones que sufrió esta industria en la esfera de la producción, es decir, la *forma* en que se desplegó esta industria en cadenas productivas globales. La hipótesis y argumento central de este aparatado es que la industria del vestido se automatizó en todas sus etapas productivas, menos en la etapa que corresponde a la confección de la prenda, misma que sin automatizarse, se transfirió a países subdesarrollados. Esto ha significado que, sin bien toda la cadena ha pasado por un aumento de producción, la etapa particular de la confección ha aumentado la producción sin automatizarse. ¿Qué significa esto?

A partir de finales de los años ochenta, mientras la industria textilera (producción de hilo y de telas) aumentaba la composición orgánica del capital, la etapa de la confección integraba una nueva fuerza de trabajo superexplotada que producía valor desde la intensidad del proceso laboral y desde la extensión de las jornadas de trabajo, permitiendo de esta manera aumentar la tasa de plusvalor y contrarrestar la caída de la ganancia. La industria de tela se automatizó y la producción de plusvalor generada por explotación se concentró en la etapa de la confección que en vez de automatizarse, se relocalizó en las regiones con fuerza de trabajo precaria. Desde entonces, la etapa de la confección se convirtió en el *eslabón más débil* de la totalidad de la cadena productiva del

vestido²⁹. Todas las transformaciones que han ocurrido en el proceso total recaen y seguirán recayendo sobre el aumento de explotación en esta etapa productiva. La transferencia de la confección a países subdesarrollados donde existe fuerza de trabajo más barata y el aumento de la producción en esta etapa se componen como las motivaciones más importantes que incentivaron la relocalización de la industria del vestido.

El desarrollo del *eslabón más débil* se ha dado en tres etapas:

La primera etapa es un antecedente que se desarrolla en el contexto de la guerra fría y el triunfo de la revolución china. En esta etapa que comenzó al finalizar los años cuarenta y terminó en los años sesenta, la internacionalización de la producción del vestido se ubicó fundamentalmente en Asia y tuvo fines de contrainsurgencia.

La segunda etapa se ha llamado *producción compartida* que se refiere a la transferencia de la confección a países subdesarrollados, donde la producción textilera se automatizaba en las economías centrales para abastecer al ensamble de la prenda que se generaba en países exportadores. Esta etapa corresponde al periodo que comienza en los años sesenta, con la presidencia de Kennedy, se fortalece con la firma de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe en 1984 y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994 y termina a principios del siglo XXI con la liberalización mundial del mercado estadounidense.

La tercera y última etapa se refiere al desarrollo de la integración vertical como modelo de producción generalizado en la industria del vestido. En esta etapa, la producción de telas se desplaza a los países subdesarrollados, formando clústers industriales en la producción de indumentaria para reducir costos de producción. Esta etapa comenzó en el 2001 con la crisis de las empresas.com, adquirió mayor fuerza con el fin del Acuerdo Multi Fibras en 2005 y continúa en la actualidad.

Es importante subrayar que en la tercera etapa la transferencia industrial de la producción de tela ha aumentado los niveles de explotación en la confección que sigue sin automatizar sustancialmente sus procesos laborales. Cuando se examine el caso hondureño podremos mostrar que la llegada de empresas textiles a los espacios de la confección a obligado a esta última a intensificar los niveles productivos sin el aumento del capital constante, es decir con mayor trabajo

²⁹ La noción de *eslabón más débil* se retoma del planteamiento leninista del “eslabón más débil de la cadena imperialista”.

no remunerado. En este sentido, la producción del paquete completo en las economías dependientes ha tensado aun más el eslabón más débil de la cadena productiva.

3.1. Antecedentes del eslabón más débil. La industria del vestido como estrategia de contrainsurgencia

La historia de la internacionalización de la producción del vestido comenzó con la derrota de Japón al terminar la Segunda Guerra Mundial. En 1945, el país fue ocupado durante siete años por el ejército de EU bajo el mando de Douglas McArthur, Comandancia Suprema de las Fuerzas Aliadas (SCAP).

En un inicio, las fuerzas de ocupación tenían el objetivo de reconstruir la economía japonesa a través de la dinamización de actividades estratégicas para la exportación. Esto le permitiría al país, asolado por la guerra, generar ingreso para reanimar la importación de bienes básicos. Una de los sectores estratégicos de exportación para este cometido terminaría siendo la industria textil.

En 1946, las Fuerzas Aliadas mandaron una misión a Japón para asesorar la implementación de políticas de liberalización y exportación de materiales textiles. La Misión Textil (Textile Mission) que incluía representaciones de India, China, Reino Unido y EU, elaboró un manual de recomendaciones para reconstruir una industria con orientación hacia la exportación que permitiera a Japón generar ingresos para poder importar comida y otros recursos que reactivaran del mercado interno. Esta misión la dirigió la instancia militar SCAP la cual promulgó el Memorándum sobre la capacidad textilera y algodonera de Japón y asignó un financiamiento para la construcción de cuatro millones de husos industriales en el país. (Sumiya,2004: 213)

La guerra había destruido el 80% de la maquinaria textil japonesa que se sacó de las fábricas y se convirtió en material de guerra. La maquinaria textil fue destruida por el bombardeo y una pequeña proporción se transfirió a los territorios del ultramar ocupados por Japón. Al finalizar la guerra, la mayor parte de la maquinaria textil japonesa había sido destruida convertida en escombros(Rosen, 2002: 29).³⁰

³⁰ Traducción del autor del original: —The war had ravaged about 80 per cent of Japan's textile machinery which had been uprooted from the factories and converted to war use. Como textile machinery had been destroyed by bombing, and a small proportion had been transferred to Japan's occupied territories overseas. By the end of the war, most of Japan's textile machinery was destroyed and left in rubble”

Terminada la Guerra, el SCAP dirigió la reconstrucción de la industria, controlando la planeación de todos sus aspectos; desde los costos de producción, incluyendo el precio de la mano de obra, hasta el destino final de la producción. Entre otras cosas, las indicaciones decían que 30 por ciento de la producción textilera debía ser para consumo doméstico y el resto debía exportarse.

La encomienda del SCAP y la Misión Textil llegaron rápidamente a su fin cuando triunfó la revolución china en 1949. Antes de este hecho, EU buscaba financiar la reconstrucción de la economía japonesa de la misma forma que lo estaban haciendo en Europa a través del Plan Marshall, tratando de generar una demanda que permitiera agilizar la producción y de esa forma desarrollar la economía en progreso. Sin embargo, este propósito cambió rápidamente cuando el Kuomintang (KMT) apoyado por EU, fue derrotado y se instauró la República Popular China.

Durante la Guerra Civil China (1946-1949) Estados Unidos socorrió a los nacionalistas con suministros militares por valor de centenares de millones de dólares y con el préstamo generoso de cientos de millones en equipo militar. Sin embargo, cuando el Ejército Popular de Liberación derrotó al KMT, la estrategia de contrainsurgencia estadounidense adquirió nuevas formas. Además de continuar apoyando a los nacionalistas contra la expansión de la República Popular en el estrecho de Taiwán, también generó una amplia estrategia de política económica en extremo oriente que buscaba contener la influencia y expansión del comunismo chino en esta región del mundo. Para esta planeación, la industria textil adquirió importancia de primer orden.

En 1951, EU firmó los tratados de paz con Japón (Tratados de San Francisco) dando fin a la ocupación militar. En los acuerdos, el gobierno de EU impuso un embargo al comercio que Japón realizaba con China. Antes de la guerra, China era uno de los socios comerciales más importantes de Japón, pero después del embargo los niveles de comercio entre ambos países cayeron de manera significativa (Dingman, 2001)

Al mismo tiempo que EU buscaba desarticular las relaciones económicas entre Japón y China, también mandaría una segunda Misión Textil organizada por el Departamento de Estado y apoyada por grandes banqueros del país que, al terminar su visita a Japón, empujaron al Congreso estadounidense a aprobar un nuevo y mayor financiamiento para la reactivación de la industria de exportación textilera. En 1954, se aprobó el Agricultural Trade Development and Assistance Act bajo el cual el gobierno de EU se amparaba para proveer de 53.4 millones de dólares de valor en algodón a Japón entre 1955 y 1956. Poco después, se aprobó el financiamiento llamado *Eastland Bill* que serviría para financiar la venta de algodón estadounidense a Japón. Para finales de los años

cincuenta, 220,000 fardos de algodón estadounidense entraban a las costas de Japón., (Schonberger, 1989: 194)

El financiamiento para la reconstrucción de la industria japonesa no tenía el objetivo principal de generar las condiciones para desarrollar un capitalismo interno en el país asiático, como sí lo tenía antes de que triunfara la Republica Popular de China. Por el contrario, como respuesta a la revolución china, EU buscó mayor control económico en el lejano oriente, aprobó la segunda Misión Textil y todos los programas de apoyo financiero que le siguieron buscarían que la industrialización textilera de Japón se desarrollara con fuerte dependencia del mercado y la economía estadounidense. Esta meta fue impulsada durante el periodo presidencial de Eisenhower.

En 1955 la exportación textilera de Japón llegó a representar el 39.5% de todas la exportaciones manufactureras del país y gran parte de ella se dirigía a EU. De acuerdo al Departamento de Comercio de EU, entre 1953 y 1956, las importaciones estadounidenses de tela japonesa habían multiplicado siete veces. En 1957, el valor total de las exportaciones textiles a EU representaba el 33% de todas las exportaciones manufactureras de Japón (Rosen, 2002: 42)

La estrategia de contrainsurgencia estadounidense en el ámbito de las relaciones internacionales y la política económica se expandió rápidamente a toda la región del lejano oriente que en los primeros años de la Guerra Fría se había convertido en una región geoestratégica para los bloques en pugna. Particularmente relevantes son los casos de Taiwán y Corea del Sur que, con el financiamiento estadounidense y la entrada de textiles japoneses, desarrollaron una amplia industria de confección para la exportación al mercado de EU. Taiwán, que daba refugio a los nacionalistas del KMT con la expectativa de recuperar China, se había convertido en el bastión estadounidense para contener la expansión de la Republica Popular China. Por su parte, en Corea se libraba una guerra interna que dividió la península y que era apoyada, de un lado por las fuerzas del comunismo chino y soviético y en el otro, por las fuerzas del capitalismo estadounidense. En este contexto, Taiwán y Corea del Sur recibieron inversiones estadounidenses a través de la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) que invertían en la construcción de carreteras, puertos modernos y capacidad de abastecimiento eléctrico para la llegada de negocios privados (Nick, 1997). A su vez, recibían inversión y textiles de la ya desarrollada industria textilera japonesa que llegaba para ser confeccionada. Todo se iba acomodando para que Taiwán y Corea del Sur, países que antes habían sido colonias japonesas primario exportadoras, ahora se convirtieran en zonas de procesamiento para la exportación a EU; es decir, enclaves industriales de confección para

la exportación al mercado central más importante del mundo. A esta lista pronto se sumarían Hong Kong y Singapur para formar el espacio geoestratégico de contención del comunismo chino más importante de los años 50 y 60: los llamados Tigres Asiáticos.

Como se puede observar, en el primer periodo de la guerra fría, el esfuerzo estadounidense para reconstruir la industria textilera de Japón y fomentar la producción de confección en Taiwán y Corea del Sur tenía poco que ver con los esfuerzos por soltar las riendas del mercado mundial. EU no tenía interés de proveer a su mercado con productos de vestido de bajo costo, sino reconstruir la industria textilera de ese país para contener el comunismo y promover la vinculación económica del Lejano Oriente con el mundo occidental capitalista. Sin embargo, la importación de vestido de bajo costo en EU pronto afectaría los intereses internos de los industriales. Rápidamente la burguesía industrial del vestido se articularía para empujar a que el congreso estadounidense implementara políticas proteccionistas que contuvieran la importación de ropa del lejano oriente. Con esto se concluía la primera etapa de la liberalización de la producción de indumentaria y comenzaría la segunda etapa que, retomando la conceptualización de Ellen Rosen, llamo *proteccionismo de libre comercio* (Rosen, 2002). Las cadenas de producción de ropa llegarían a Centroamérica y México y los mercados de EU dejarían de abastecerse con indumentaria producida en el lejano oriente para comenzar a suministrarse por enclaves de confección en América Latina.

3.2. *Proteccionismo de libre comercio. La desindustrialización de la confección en EU(1965-2001)*

En este apartado se aborda el segundo periodo de la liberalización de la industria del vestido correspondiente a la transferencia de la etapa de la confección a los países subdesarrollados y la formación del eslabón más débil de la cadena del vestido (1964-2001) Este es el apartado más importante del capítulo porque demuestra la forma en que Centroamérica y México se insertan a la formación global de cadenas de producción del vestido. No se trató de una industrialización vertical que les permitiera abarcar todo el proceso productivo de indumentaria, sino únicamente la etapa de la confección. Trataré de explicar por qué ocurre esto.

Durante el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial, la industria del vestido era protagonista en la reproducción industrial de los países centrales. En el contexto de las políticas económicas keynesianas, esta industria se edificó como rectora de la cadena total del vestido e integró una fuerza de trabajo organizada y protegida por políticas estatales. En los años cincuenta y

sesenta, los trabajadores empleados en la industria del vestido en los EU recibían buenos salarios y gozaban de buenas condiciones de trabajo. Fue un periodo marcado por el consumo de masas (Rosen, 2002: 4).

En los primeros años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, la industria del vestido, situada fundamentalmente en la ciudad de Nueva York, era reconocida por su fuerza sindical y cooperación entre los trabajadores. Incluso, se benefició de tener un número importante de capitales manufactureros que aceptaban contratar únicamente a trabajadores sindicalizados bajo los salarios estandarizados por el Estado (Rosen, 2002: 97).

La fuerza de trabajo estaba sindicalizada tanto en la producción de la confección como en la producción textilera. Ambas etapas del proceso productivo se constituían como directrices industriales de toda la cadena de indumentaria y se beneficiaban de la intervención del Estado que apoyaba el ascenso de la burguesía industrial y, a la vez, resguardaba los intereses económicos de los trabajadores que también se constituían como mercado para la circulación de mercancías.

En 1960 había 1.15 millones de trabajadores en la industria de la confección a nivel nacional, 400 mil de ellos se ubicaban en Nueva York. Del total de trabajadores, casi la mitad estaba registrado en el sindicato nacional International Ladies' Garment Workers' Union (Rosen, 2002: 98). En 1952, los trabajadores de confección de Nueva York y otros nueve estados del noreste eran responsables de producir tres cuartas partes de la ropa que se vendía en EU. Este periodo de bonanza significó que en los años 50, los trabajadores recibieran un salario promedio semanal de 61.28 dólares, mayor que el promedio nacional de 54.92 dólares (Rosen, 2002: 98).

El caso de la industria textilera fue parecido. Su relevancia comenzó a principios del siglo XX en la franja del noreste del país, en los estados de Nueva York y Nueva Inglaterra. Llegada la mitad del siglo, solamente Nueva Inglaterra concentraba 1500 plantas textileras de algodón y 450 mil trabajadores. En este periodo era una industria poco automatizada con procesos laborales que requerían de mucha intensidad en el uso de la fuerza de trabajo. Por la poca automatización de los procesos productivos y las grandes concentraciones de trabajadores, el costo de la mano de obra era un factor que tenía implicaciones de primer orden para las ganancias de los industriales. (Rosen, 2002: 78)

La industria textilera pronto se trasladó al sur del país donde había mayores ventajas para la producción, particularmente porque ahí se concentraban la mayor parte de productores de algodón del país. Para inicios de los años sesenta, la franja oriental del país que corresponde a Carolina del

Norte, Carolina del Sur y Georgia había crecido exponencialmente en la producción textilera, a tal punto de integrar a 480 mil trabajadores en esta rama (Rosen, 2002:78). Para mediados de los años sesenta, se había instalado por completo en el sureste de EU. Estos tres estados concentraban 70% del total de trabajadores textiles del país (Rosen, 2002: 88).

Las cosas comenzaron a cambiar significativamente a comienzos de los 60 y 70, cuando la crisis económica de EU exigía cambios estructurales. La época de oro para la industria del vestido, que tenía el epicentro en el norte de EU, ahí donde el trabajador era generador de valor y a la vez fuente dinámica de consumo, donde se desarrollaron los sindicatos industriales más grandes en la historia del movimiento obrero del país, donde el capital comercial se encontraba supeditado al capital industrial que dirigía el ciclo de reproducción del capital; ese norte industrial comenzó a sufrir el fenómeno de la desindustrialización.

La desindustrialización no fue generalizada sino que ocurrió a través de lo que Rosen llamó *proteccionismo de libre comercio*. La etapa de la producción de tela y de la confección comenzaron a tomar caminos diferenciados y mientras el Estado apoyaba el desarrollo de la primera con políticas proteccionistas, liberalizaba el mercado para la segunda. La etapa de producción textilera recibió fuerte apoyo estatal al cerrarse las fronteras para la entrada de telas baratas y financiar la automatización de la producción, mientras que la confección se iba edificando como el eslabón más débil de la cadena global del vestido al transferirse al mundo subdesarrollado.

Se generó un proceso de automatización de la producción textilera que está directamente relacionado con la intervención del Estado iniciada durante el periodo presidencial de Kennedy (1961-1963) y reforzada con la firma del Acuerdo Multifibras(AMF) en 1974. El Programa de Kennedy aceleró la depreciación de impuestos para empresarios textiles que, al mismo tiempo, recibían apoyo federal para aumentar el capital fijo y de esta forma incrementar la productividad. Esta tendencia se profundizó con el AMF, que sumado al financiamiento estatal, elevaba los impuestos de importación para productos textiles.

Con el financiamiento estatal en la industria textilera se buscaba fomentar transformaciones tecnológicas que aceleraran a las máquinas y aumentaran el valor agregado en los procesos productivos. Esta estrategia de producción masiva redujo el número de trabajadores no-calificados y aumentó exponencialmente la productividad. Se generó un proceso de concentración de capital que quebró a muchas pequeñas empresas que no alcanzaban los avances tecnológicos que exigía la

competencia. Las grandes textileras ocuparon la producción de los sectores industriales pequeños y medianos, generando también un proceso de centralización a través de la especialización y producción masiva de tela. Para mediados de los setenta, habían cuatro consorcios textileros que controlaban el 40% de la producción textilera de algodón, 42% de los textiles sintéticos, 67% de la producción de tapetes y 80% de la producción de hilo (Rosen, 2002: 93).

Las más grandes eran Burlington Industries³¹, J.P. Stevens y West Point Pepperell que recibieron fuertes apoyos estatales y se vincularon con instituciones científicas y educativas, como la Universidad del Estado de Carolina del Norte, que no sólo ayudó en el avance técnico de la industria, sino en la calificación de mano de obra. La década de los sesenta y la de los setenta se constituyeron como el periodo más rentable para la industria textilera de EU, particularmente del algodón.

En esta etapa del desarrollo de las cadenas globales del vestido, el capital textilero y el algodónero adquirieron mucha relevancia como parte del bloque burgués en el poder y, a pesar de que en los años setenta la mundialización y la deslocalización mundial de la producción estaban adquiriendo muchísima fuerza en la dinámica del capitalismo global, esta fracción abogaba fuertemente por la implementación de políticas proteccionista que la protegiera de la entrada de telas asiáticas de bajo costo. Los acontecimientos políticos más representativos del ascenso del monopolio textilero pueden registrarse en la importancia que tuvo este empresariado durante el periodo presidencial de Richard Nixon, cuando, a finales de los años sesenta, se llevó a cabo la Estrategia Sureña (Southern Strategy) que puso en práctica cuotas de importación para telas extranjeras (Schallers, 1997: 216). Posteriormente se puede resaltar la firma del Acuerdo Multi Fibras que se formuló con Nixon y se aprobó con Gerald Ford. Finalmente, este poderoso grupo empresarial abogó por políticas proteccionistas durante el periodo de Reagan logrando el “proteccionismo de libre comercio” en América Latina a través de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y posteriormente a través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte que se volvió su mayor galardón.

Mientras ascendía la fracción monopólica textilera, la etapa de la confección se transformaba por completo. Mientras la producción textilera recibía apoyo estatal y aumentaba los niveles productivos, la confección tuvo que corresponder a ese aumento sin recibir apoyo estatal,

³¹ Burlington Industries es un gran capital textilero que actualmente tiene buena parte de su producción en México e India.

sin aumentar el capital fijo y por lo tanto, sin automatizar los procesos de trabajo. Lo hizo transfiriendo la producción al mundo subdesarrollado donde la fuerza de trabajo podía producir más sin que esto aumentara los costos de producción, ni del capital constante ni del capital variable. De esta manera se produjo un distanciamiento espacial en el seno de la esfera productiva, entre la industria textilera monopólica que se mantuvo en los Estados Unidos, empleando a fuerza de trabajo calificada, y la industria de la confección que se relocalizó fuera de las fronteras, sin automatizarse, pero empleando una fuerza de trabajo superexplotada para aumentar la producción. En este sentido, se transformó todo el proceso productivo de la industria del vestido, pero cada etapa productiva tuvo su particularidad.

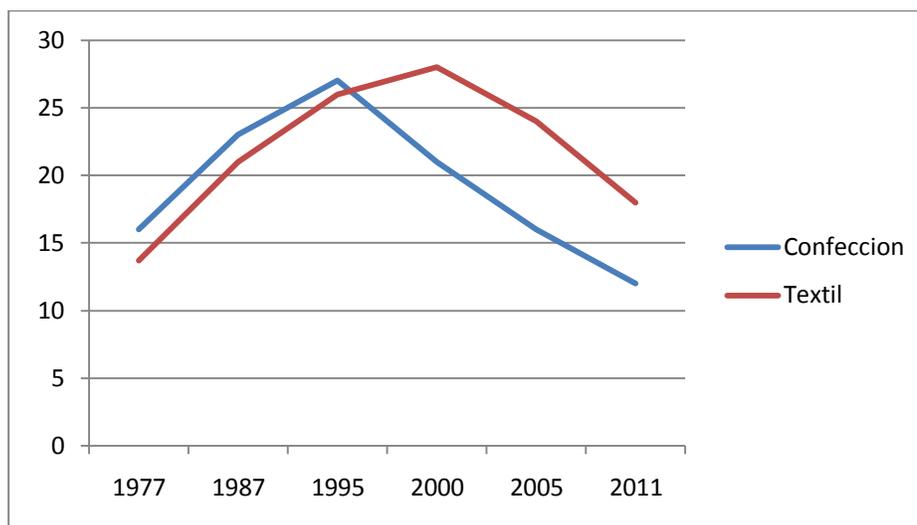
Tanto los productores de confección y de textiles recibieron fondos para la reestructuración industrial. Ambos cumplían con el perfil para los beneficios de la depreciación de impuestos. Sin embargo, los productores textiles se encontraban en una mejor posición para utilizar esos recursos en la reestructuración de sus plantas. Aun más, el crecimiento de su rentabilidad en los 70 también fue una consecuencia de fusiones y adquisiciones que condujeron a una mayor consolidación y concentración [...]. La industria de confección no fue exitosa en la incorporación de tecnología. A pesar de los esfuerzos para automatizar la manufactura de confección, no fue posible la capacidad de someterlo a un proceso de tecnificación para convertirlo en una fuerza de capital intensivo basado en una costura intensiva. (Rosen, 2002; 116)³²

Ya se demostró anteriormente, en la gráfica 4, que a pesar de que la industria de indumentaria en su totalidad ha mostrado una caída generalizada en el número de trabajadores, esta ha sido más pronunciada en la industria de confección. De igual manera se demuestra en la gráfica 6 que la industria de la confección registraba un valor agregado más alto que la industria textil hasta que, en 1995, después del TLCAN, la correlación cambió y la industria de tela comenzó a registrar mayor valor agregado que la industria de confección. A partir del 2001, la crisis de la economía estadounidense y la integración de China a la OMC generan una reestructuración de las cadenas globales de indumentaria y la industria de tela se relocaliza fuera de EUA.

³² Traducción del autor del texto original: “Both apparel and textile producers were entitled to funds for industrial restructuring. They were both eligible for tax depreciation benefits. But textile producers were in a much better position to utilize these resources to restructure their plants. Moreover, their growing profitability in the 1970 was also a consequence of mergers and acquisitions that led to their increase consolidation and concentration(...)The apparel industry was not successful in incorporating technology. Despite efforts to automate apparel manufacturing, the inability to submit the sewing process to technology-to make it more capital intensive-forces the industry to rely on labor intensive sewing process”

GRÁFICA 6

Valor Agregado por industria*



*Miles de millones de dólares

Fuente: Bureau of Labor Statistics, <http://www.bls.gov/> (consultada en enero de 2014)

La confección que dejó de producirse en EU se llevó a los países dependientes y bajo este esquema emergieron lo que Rosen denominó *repúblicas de la confección*, insertadas a las cadenas globales de producción de vestido a través del ensamble de las prendas. Territorios subdesarrollados se fueron industrializando desde el enclave productivo para la exportación y millones de trabajadores se integraron a esta nueva geografía industrial. Desde entonces, la fuerza de trabajo de la confección se convirtió en algo radicalmente diferente a lo que era durante la etapa anterior de la industria del vestido en las economías centrales. La industria de la confección tuvo la misión de llegar a los territorios más precarizados y abominó la formación de organización sindical. La rentabilidad de las cadenas globales del vestido ha buscado absorber la mayor cantidad de vida de los trabajadores sin importar su reposición. El objetivo era aumentar la tasa de plusvalor y desde entonces, ese objetivo ha recaído sobre la explotación de ejércitos de trabajadores del mundo subdesarrollado, particularmente mujeres y jóvenes.

3.3. Iniciativa de la Cuenca del Caribe y el inicio de las Republicas de la Confección

Pocos años después de haber triunfado la revolución sandinista, en el contexto de hondos procesos revolucionarios a lo largo del territorio centroamericano, el presidente Reagan se presentó el 24 de febrero de 1982 en la Organización de Estados Americanos con una intervención de 40 minutos, en la cual expuso un programa económico de comercio e inversión entre EU y Centroamérica llamado Iniciativa de la Cuenca del Caribe (Caribbean Basin Initiative). Reagan destacó el papel del libre comercio para las importaciones de productos originados en la Cuenca del Caribe y puso especial énfasis en los incentivos fiscales para estimular la inversión privada estadounidense en la región.

"La pieza central del programa que estoy enviando al Congreso es el libre comercio para los productos de la Cuenca del Caribe que se exportan a los Estados Unidos. Actualmente el 87% de las exportaciones del Caribe entran al mercado de EU libre de impuestos bajo el Sistema Generalizado de Preferencias. Estas exportaciones, sin embargo, solo cubren únicamente un rango limitado de productos existentes y no la gran variedad de productos potenciales que estas talentosas e industrias personas son capaces de producir bajo el tratado de libre comercio que estoy proponiendo"³³

Una vez que terminó de hablar del programa económico, pasó a su tema favorito: El de las amenazas a la seguridad nacional de EU y América Latina que estaban generando los regímenes brutales y totalitarios de Cuba, Nicaragua y Granada". Inmediatamente después habló del apoyo militar que los países de la Cuenca del Caribe iban a recibir de EU³⁴. Curiosamente, sus palabras semejantes a los aires de la Doctrina Monroe, concluyeron para dejar claro que economía y política son una misma cosa:

Si no actuamos pronto y decisivamente en la defensa de la libertad, nuevas cubas surgirán de las ruinas del conflicto actual. Enfrentaremos regímenes más totalitarios atados militarmente a la Unión Soviética, más regímenes exportando subversión, más regímenes tan incompetentes pero tan totalitarios que el único deseo de sus ciudadanos es migrar a otras naciones de América, como han venido recientemente a EU³⁵

³³ Traducción del autor de parte del discurso pronunciado por el presidente Reagan en la Organización de Estados Americanos el 24 de febrero de 1982. Texto original: "The centerpiece of the program that I am sending to the Congress is free trade for Caribbean Basin products exported to the United States. Currently some 87 percent of Caribbean exports already enter U.S. markets duty free under the Generalized System of Preferences. These exports, however, cover only the limited range of existing products—not the wide variety of potential products these talented and industrious peoples are capable of producing under the free-trade arrangement that I am proposing", <http://www.presidency.ucsb.edu/> (consultado en marzo de 2014).

³⁴ Entre 1980 y 1983, la ayuda militar de EU a Centroamérica se multiplicó 18 veces, de 20 millones a 402 millones de dólares (Rosen, 2002:131)

³⁵ Traducción del autor de parte del discurso pronunciado por el presidente Reagan en la Organización de Estados Americanos el 24 de febrero de 1982. Texto original: "If we do not act promptly and decisively in defense of freedom, new Cubas will arise from the ruins of today's conflicts. We will face more totalitarian regimes tied

La Iniciativa fue enviada al Congreso de los Estados Unidos el 17 de marzo de 1982, fue aprobada el 5 de agosto de 1983 y surtió efecto a partir de enero de 1984. En su forma definitiva apareció como Ley de Recuperación Económica para la Cuenca del Caribe (Caribbean Basin Economic Recovery Act) y el objetivo principal era incentivar la inversión privada estadounidense en Centroamérica para la producción de productos “no tradicionales” y libres de aranceles para entrar al mercado de EU. Se argumentaba que estas exportaciones generarían empleo, reducirían la pobreza y frenarían la influencia comunista en la región. Es decir, las economías de exportación centroamericanas podrían pasar por el mismo milagro por el que pasaron los Tigres Asiáticos: El desarrollo de un progreso económico industrial generado a partir de la orientación exportadora. (Guerra-Borges, 1985).

Sin embargo, la diferencia entre la experiencia de los Tigres Asiáticos y la naciente ICC, está fundamentalmente en el periodo del capitalismo en EU. En el contexto posterior a la Segunda Guerra Mundial, la inversión estadounidense en el lejano oriente tenía el fin último de frenar la influencia de la revolución china. Sin embargo, las burguesías industriales y la clase obrera estadounidenses, que estaban siendo afectadas por la importación a costos bajos de bienes manufacturados, tuvieron el poder político para frenar la política económica librecambista que se estaba generando con Japón y los Tigres Asiáticas. Como hemos mencionado en apartados anteriores, el periodo capitalista de la posguerra en EU estaba fuertemente marcado por políticas keynesianas donde la fracción industrial tutelaba la reproducción del capital.

En los años ochenta, cuando se aprueba la ICC, el capitalismo en EU estaba pasando por una crisis que exigía un nuevo despliegue a nivel mundial que le permitiera a sus capitales contrarrestar la caída de la ganancia. Desde entonces, esta reconfiguración ha implicado la pérdida de protagonismo de las burguesías industriales frente al ascenso monopólico de fracciones comerciales y financieras, así como el traslado de etapas productivas a países donde la fuerza de trabajo puede producir mayor plusvalor. La ICC, además de ser una estrategia de contrainsurgencia a nivel centroamericano, forma parte de la nueva fase del capitalismo estadounidense basada en el mayor

militarily to the Soviet Union—more regimes exporting subversion, more regimes so incompetent yet so totalitarian that their citizens' only hope becomes that of one day migrating to other American nations, as in recent years they have come to the United States” <http://www.presidency.ucsb.edu/> (consultado en marzo de 2014).

protagonismo del capital financiero y en el libre comercio de bienes manufacturados en países subdesarrollados.

Por su parte, en los países centroamericanos la ICC también dio inicio a una nueva etapa capitalista. De ser economías primario exportadoras (algunas con niveles incipientes de sustitución de importaciones) pasaron a desarrollarse bajo el patrón exportador de especialización productiva que en el caso centroamericano se concretizó con el nacimiento de repúblicas de la confección. Las economías de la región istmeña se articularon al capitalismo estadounidense a través de la exportación de bienes de consumo para la exportación, fundamentalmente confección, sin abandonar la tradicional exportación de bienes primarios como el banano, el café. etc.

La nueva etapa de articulación del centro estadounidense y la periferia centroamericana inaugurada por la ICC se expresó concretamente a través de las transformaciones de la industria del vestido que Huberto Juárez denomina “la madre de todas las industrias” (Juárez, 2002). Un análisis de las transformaciones de la industria del vestido nos permite comprender que la liberalización de aranceles fue en realidad un proceso muy restringido a ciertos bienes que reclamaban el empleo de fuerza de trabajo intensiva y de poco valor agregado, siempre y cuando se utilizaran insumos industriales producidos en EU. Mientras que las políticas económicas en EU protegían la producción textilera con aranceles a la importación de telas de otras regiones del mundo, evitando de esa manera la competencia con la producción de tela a nivel mundial, las restricciones arancelarias se eliminaban para la importación de confección producida en Centroamérica. Rosen le llamó a este proceso *proteccionismo de libre comercio* (Rosen, 2002).

Proteccionismo de libre comercio

La liberalización del comercio mundial tiene su mayor antecedente en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1947, al finalizar la Segunda Guerra Mundial. Se trató de un acuerdo multilateral diseñado para promover un marco regulatorio y un fórum para negociar reducciones arancelarias al comercio entre naciones. Durante los años sesenta, se aceleraron los flujos comerciales mundiales que se realizaban bajo el amparo del GATT. Sin embargo, para la década de los setenta la reducción arancelaria estaba afectando los intereses de las burguesías industriales en los países desarrollados, razón por la cual los gobiernos de Europa y Estados Unidos se vieron orillados a idear formas de proteccionismo para los sectores que se

enfrentaban con una mayor competencia en los mercados, creando altas tasa de intereses para algunas importaciones.

Una de las actividades económicas de mayor relevancia para este contexto de repliegue proteccionista por parte de los gobiernos de países imperialistas fue la industria del vestido. En 1974 se firmó el Acuerdo Multi Fibras (AMF). El Acuerdo fue establecido para regular el comercio global de productos textiles y de confección. Bajo el AMF, Canadá, EU y la Unión Europea establecían cuotas sobre la cantidad de artículos de indumentaria y textiles hechos en el extranjero que podía entrar a sus países de cualquier otro país productor. Desde 1974, se aplicaron cuotas a 73 países del sur, mayoritariamente en Asia (RSM, 2008). El AMF dio las pautas para una nueva organización de la producción en beneficio de los países desarrollados y, a pesar de que el GATT promovía políticas de libre cambio, la industria textil y de confección no era objeto de estas preferencias. Por el contrario, los capitales industriales de países centrales idearon este marco regulatorio con el objetivo de proteger su protagonismo monopólico en la producción del vestido frente a la amenaza de la competencia asiática (Juárez, 2004).

Surgimiento de la maquila: Producción compartida y el super 807

El origen del esquema de producción compartida puede ubicarse en los años sesenta en la región fronteriza al norte de México con el Programa de Industrialización Fronteriza que se formuló en 1965, bajo el amparo del régimen 9802.00.80 (Item 807). El programa permitía la importación de insumos por parte de México y la exportación de los mismos confeccionados a EU. Con ello se creó el marco jurídico para llevar partes del proceso de trabajo de confección a las ciudades del norte de México. En Tijuana, Matamoros y principalmente Ciudad Juárez, se instalaron talleres de producción para la exportación que fabricaban prendas con algodón, hilo, tela y cortes hechos en EU.

Sin embargo, la producción compartida adquirió mayor relevancia en los años ochenta, cuando se amplió el régimen 9802.00.80 y se creó el Programa de Acceso Especial (PAE) implementado por Reagan unilateralmente en 1987. El PAE, también llamado Tariff Schedule 807A o Super 807, se describió por el Presidente como un esfuerzo para “expandir el libre comercio y mercados libres en Centro América y el Caribe” (Rosen, 2002:143). Su objetivo era crear un nuevo régimen de comercio donde los países de la Cuenca del Caribe pudieran realizar negociaciones bilaterales con EU con el fin de reducir tarifas ilimitadamente sobre productos confeccionados y exportados a EU.

La negociación acordada por “reglas de origen” permitía que estos productos gozaran de reducción arancelaria únicamente si eran producidos con telas “fabricadas y cortadas” en el país del norte. El PAE estaba abiertamente dirigido a promover el uso de tela producida en EU. En este sentido, las burguesías estadounidenses productoras de hilo y tela serían una de las fracciones más beneficiadas por el Programa de Acceso Especial (Chacón, 2000).

La industria textil americana pasó los años 60 y 70 incrementando su inversión en tecnología. Para la década de los 80, la industria textil en EU estaba fuertemente concentrada y verticalmente integrada. A principios de los 70, los productores textiles de EU comenzaron a subcontratar su confección a un número reducido de sitios de mano de obra barata en los países del Caribe, Centroamérica y México. Los productores textiles que fabricaban para la confección, vieron en la Cuenca del Caribe un terreno fértil para expandir la confección por medio del Programa de Acceso Especial (Rosen, 2002:137)³⁶

Los países de la Cuenca del Caribe no tenían capacidad textilera. La expansión de la actividad de confección en Centroamérica significaba que productores de tela estadounidenses podían vender sus mercancías a las maquiladoras que se ubicaban en los países del istmo y el Caribe. La transferencia de la confección a los países del sur generaría un nuevo mercado a los textiles de EU que se posicionaban ventajosamente frente a los productores asiáticos.

He insistido en la ruptura que se generó en el seno del proceso de producción del vestido a partir de los años sesenta y setenta. Mientras la industria textil se automatizaba y concentraba en grandes capitales monopólicos, la industria de la confección se flexibilizaba y transfería a países centroamericanos y a México sin automatizarse. Este proceso tuvo mucha relevancia porque la industria de la confección tenía que absorber los crecientes insumos de tela sin automatizar sus procesos laborales. Para esto ingresaría la nueva fuerza de trabajo centroamericana que, por su precariedad, podía ser y sigue siendo superexplotada para generar mayores tasas de plusvalor y contrarrestar la caída de la ganancia.

El crecimiento de las exportaciones estadounidenses de tela a la Cuenca del Caribe y el crecimiento de sus importaciones de confección se multiplicaron siete veces entre 1989 a 2001. Las importaciones de EU de ropa confeccionada en la Cuenca del Caribe pasaron de poco más de mil millones de dólares en 1989 a 9 mil millones en 2001. Por su parte, la exportación de EU a la Cuenca del Caribe pasó de 144 millones de dólares en 1989, a poco más de mil millones en 2001.

³⁶ Traducción del autor del texto original: “American textile industry had spent the 1960 and the 1970 increasing its capital investment in labor-saving technology. By 1980, US textile producers had become heavily concentrated and vertically integrated as a result of mergers and acquisitions(...)In the early 1970, America’s textile producers had begun to outsource their apparel production to a small number of low wage assembly sites in the Caribbean countries, Central America and México(...)These textile producers, who made fabrics for apparel, saw the Caribbean Basin as a fertile ground for expanding apparel assembly by means of US Tariff Schedule 807”

Después de 2001 las tendencias cambiaron debido a la fulminante incorporación de china al mercado del vestido en EU. Sin embargo, en el periodo que va del inicio del Programa de Acceso Especial(1987) hasta la incorporación de china(2001) puede notarse una tendencia de crecimiento a ritmos parecidos entre las exportaciones de telas y las importaciones de confección por parte de EU con los países de la Cuenca del Caribe³⁷. En doce años, una proporción significativa de importación de confección por parte de EU se había movido del lejano oriente a Centroamérica. Desde finales de los años ochenta, la región del istmo centroamericano y el Caribe pasaron de ser proveedores menores de confección a tomar los primeros lugares en las listas. En 2001, los países del istmo y el Caribe que integraban la ICC formaron la región de mayor exportación de ropa a los EUA³⁸. En febrero de 1992, Joel Millman afirmaba en la revista Forbes que “La Cuenca del Caribe se está convirtiendo en el distrito de confección para los EU”³⁹

Estas cifras dicen poco si no comprendemos que la industria textilera en el país del norte estaba aumentando su productividad a través de la automatización, mientras que los países centroamericanos estaban aumentando las exportaciones de confección sin automatización. En los países centroamericanos, la industria de exportación se desarrollaba como el eslabón más débil de la cadena global del vestido, como industria maquiladora. Se conformaban repúblicas de confección para la exportación, con fuerza de trabajo poco calificada y procesos laborales altamente intensivos pero con poco valor agregado⁴⁰. Desde nuestro punto de vista, en esta fuerza de trabajo recaía la necesidad capitalista de recuperar las tasas de ganancia que se estaban desplomando por la crisis de sobreacumulación iniciada en los años 70.

Zonas Libres de Exportación

A raíz del Programa de Acceso Especial, en los países de la Cuenca del Caribe se construyeron los nuevos enclaves industriales para la exportación de confección: Las Zonas de Procesamiento para la Exportación (EPZ, por sus siglas en inglés). Se trata de islotes industriales libres de impuestos,

³⁷ Datos tomados de OTEXA: <http://otexa.ita.doc.gov/> (consultada en mayo de 2014)

³⁸ En 2001, EU importó cuatro mil seiscientos millones de dólares en ropa confeccionada en la región del istmo centroamericano y el Caribe. Ver OTEXA: <http://otexa.ita.doc.gov/> (consultada en mayo de 2014)

³⁹ “The Caribbean is becoming America’s garment district”. Joel Millman, *It’s working*, Forbes, 19 de febrero, 1990.

⁴⁰ Cuando observemos el caso Hondureño podremos darnos cuenta que el nacimiento de la industria de confección para la exportación no ocurrió de la noche a la mañana. Para lograr conformar una fuerza de trabajo apropiada para esta industria, fue necesario desarticular la industria nacional, privatizar las empresas públicas y descomponer el incipiente mercado interno.

donde las empresas maquiladoras encuentran los servicios esenciales para poder ingresar insumos y egresar la producción. Son espacios que brindan la seguridad para que las empresas puedan producir en condiciones óptimas, sin los efectos de la turbulenta vida del subdesarrollo. Son espacios del capital trasnacional absolutamente desvinculados del mercado nacional que llegaron a los países centroamericanos con el único fin de aprovechar la precariedad de la población e integrarla al ejército de trabajadores de la confección. La desvinculación con el mercado interno se incentiva porque, de acuerdo con la disposición del Tariff Schedule 807 de la lista de aranceles de EU, las empresas que operan en EPZ tendrían un incentivo por minimizar la compra de insumos locales. Únicamente los componentes fabricados en EU estarían exentos de pago de impuestos cuando el producto terminado es enviado nuevamente al país del norte (Gereffi y Frederick, 2010: 69).

Por presión de organizaciones representativas del gran capital textilero y comercial en EU, se fomentó la construcción de las EPZ con el financiamiento del Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y particularmente la USAID. Estos fondos llegaban a Centroamérica como préstamos y se dirigían a la construcción de la infraestructura necesaria para el funcionamiento de los parques industriales, ya sea en construcción de carreteras, drenaje, edificios, transporte, etc. (Virgill, 2009). En un inicio, estos parques industriales eran propiedad del Estado, de forma que parte del valor agregado se dirigía a la renta de las naves industriales donde se confeccionaba la ropa. Rápidamente estas propiedades pasaron a manos de burguesías rentistas locales que años después se convirtieron en grandes capitales. Un ejemplo emblemático es el caso de Honduras, donde la primera EPZ era propiedad del Estado a través de la Empresa Nacional Portuaria. Pocos años después, la burguesía rentista hondureña comenzó a ofrecer el servicio de parque industrial a las empresas maquiladoras de forma que, en la actualidad, el sector inmobiliario de la industria de procesamiento para la exportación es privada.

Las zonas de procesamiento para la exportaciones o Zona Franca de Exportación es un área de un país creada para atraer empresas orientadas a la exportación mediante el ofrecimiento de concesiones especiales en materia de aranceles de aduanas, impuestos, infraestructura física para la producción, transporte y logística, y otros incentivos, entre los que destaca el acceso a una mano de obra barata. Son zonas industriales desarticuladas por completo con la producción de insumos nacionales ya que, en ellas se reciben insumos importados que, tras ser confeccionados o ensamblados, son reexportados (OMAL, 2012).

Si bien es cierto que las EPZ son espacio aislados de los mercados nacionales y altamente productivos, sería un error sostener que se encuentran desvinculados de las economías nacionales. Una explicación de este tipo se generó desde el concepto de *dualidad estructural* que trata de comprender estos espacios productivos para la exportación como parte de una imposición parasitaria y ajena. Un escenario de dualismo estructural se caracteriza por la desarticulación productiva entre, por un lado, ramas que generan empleo con una productividad media del trabajo igual a la que prevalece en los grandes centros industriales mundiales y, por el otro lado, actividades tecnológicamente rezagadas que albergan subempleo y baja productividad (Lambert, 1970).

Es importante reconocer y estudiar esta desigualdad espacial y productiva, pero antes que nada es trascendental reconocer que esta supuesta “distancia desigual” es parte de un mismo proceso. La industria maquiladora para la exportación no es una islla desarrollada en medio de un mar subdesarrollado; no es el espacio altamente productivo, eficiente y transparente frente al rezago, la improductividad, y la corrupción. Las EPZ llegaron para integrar a la fuerza de trabajo que históricamente se ha desenvuelto en la precariedad. El desempleo, el subempleo, los bajos salarios y las actividades tecnológicamente rezagadas no son una realidad social distante de la que funciona en las EPZ. Por el contrario, estas últimas llegaron a Centroamérica para integrar la realidad social subdesarrollada a la lógica de generación de valor. Entre más subdesarrollado se encuentre el espacio social donde se instalan las empresas de confección, mayor será la generación de plusvalía. En este sentido coincido con Ruy Mauro Marini cuando enunciaba que “no es porque se cometieron abusos en contra de las naciones no industriales que éstas se han vuelto económicamente débiles, es porque eran débiles que se abusó de ellas” (Marini, 1991:31) Las Zonas de Procesamiento para Exportación no llegaron a desarticular las economías centroamericanas, sino que llegaron porque éstas estaban desarticuladas y pauperizadas. No llegaron a desarrollarlas y encaminarlas al progreso, pues significaría cometer el pecado capitalista de mermar la tasa de plusvalor, sino que llegaron interesadas en que se perpetúe el subdesarrollo. No en vano podemos observar que la realidad de los países centroamericanos es cada vez más precaria desde los años setenta. La industria maquiladora para la exportación tiene mucho que decir sobre esto.

3.4. *La maquila de ropa en México*

Mientras la región de la Cuenca del Caribe se convertía en un espacio exportador de manufacturas a EU a través de la ICC y el TS807, México estaba pasando por una etapa de ajuste estructural neoliberal impuesto por el FMI y BM como resultado de la renegociación de la deuda externa que desarticuló el mercado interno y precarizaron la fuerza de trabajo (Ceceña, 2001). Antes de la firma del TLAN en 1993, ya existía industria maquiladora de autopartes, electrónica y confección en la frontera norte del país. Sin embargo, a partir de 1994 el país se eslabona de forma general a las cadenas globales del vestido y la maquila de confección se propaga a nivel nacional (Morales, 2010). Desde entonces hasta el 2001, México se nombró como país maquilador por excelencia. Esto ocurre al mismo tiempo que Centroamérica también pasa por el auge de la industria maquiladora de confección, de forma que, para la segunda parte de la década de los noventa, ambas regiones se convirtieron en la zona más rentable de los grandes capitales para contrarrestar la caída de ganancia en la industria de indumentaria.

La maquila de confección fue la puerta de entrada de toda la maquila en México, el primer paso que dio la industria de exportación en el país, la actividad industrial más importante en los inicios de la nueva inserción dependiente del país al capitalismo central de EU. Si no comprendemos su desenvolvimiento, difícilmente podremos entender la actual geografía industrial mexicana.

Antecedentes: Programa de Industrialización Fronteriza y el Régimen Especial (1965-1994)

En México la maquila surgió poco después de haber concluido el Programa Bracero que incentivaba los flujos de migración de trabajadores agrícolas a EU. En 1965 se aprobó el Programa de Industrialización Fronteriza (PIF) bajo el amparo del régimen arancelario estadounidense 9802.00.80. Se establecieron plantas de confección en las ciudades del norte fronterizo mexicano, particularmente Ciudad Juarez, buscando de esta forma ofrecer empleos a los trabajadores temporales que ya no podían cruzar la frontera. Con el PIF, la gran industria de la confección, que en ese entonces se situaba en las ciudades sureñas de EU, reubicaba algunas etapas de los procesos productivos de confección en el norte de México. Como resultado, trabajadores que iban de paso por estas ciudades se estacionaban temporalmente para trabajar en los nuevos talleres productivos también llamados Plantas Gemelas (Twin Plants). En 1975 se contabilizaban 454 establecimientos

maquiladores que empleaban a 67 214 personas y su exportación, registrada por el Banco de México, reportaba un valor de 454 millones de dólares (Morales, 2010)

A este impulso maquilador fronterizo se sumó la aprobación, durante el gobierno de Reagan, del Régimen Especial en 1988 para estimular mayor importación de confección desde México⁴¹. Parecido al Régimen de Acceso Especial aprobado para la Cuenca del Caribe un año antes, el Régimen Especial estaba abiertamente dirigido a promover el uso de tela fabricada y cortada en EU, ~~mediante~~ mediante el otorgamiento de una preferencia de carácter no arancelario adicional al de la preferencia arancelaria que ya se otorgaba: una cuota de acceso prácticamente ilimitada en tanto actividad se circunscriba al ensamble de piezas elaboradas con tela fabricada y cortada en EU” (Chacón, 2000: 27).

Durante el periodo de sustitución de importaciones, México había desarrollado una industria del vestido amplia y un mercado interno dinamizador. Sin embargo, esta actividad pasó por una reestructuración generalizada con promoción del PIF y posteriormente la aprobación del Régimen Especial. Estas iniciativas no tenían ningún objetivo de articular los nuevos regímenes arancelarios con el desarrollo productivo que se había edificado en años anteriores. De ser así, se hubieran impulsado las inversiones para automatizar los procesos productivos, se hubiera tenido que capacitar a la fuerza de trabajo y por lo tanto fortalecer el mercado interno. Por el contrario, el Régimen Especial fue una respuesta del capital internacional frente a la crisis mundial que tuvo el objetivo primordial de estimular la creación de industria de confección para la exportación, donde sólo se podría utilizar tela hecha y cortada en EU. Con esto, se desarticulaba la cadena de producción nacional y se ahogaba la industria textilera mexicana frente a la embestida de la industria textilera del país del norte.

La maquiladora mexicana de confección se va a inscribir dentro de una dinámica que desde su aparición es extraña a la estructura productiva y demandas nacionales. Su motor va a estar en función de las diversas regulaciones que el gobierno norteamericano, bajo presión de sus industriales y comercializadores, aplican para restablecer sus competitividades, básicamente promoviendo medidas proteccionistas (Juárez, 2004: 77).

A pesar de que el desarrollo de la confección era un fenómeno que comenzaba a ocurrir fundamentalmente en la frontera norte de México, estas plantas manufactureras ya estaban dando los indicios del perfil industrial que pronto se generalizaría por todo el país como producto del

⁴¹ Es importante mencionar que al llegar el RAE, México sufrió un proceso de devaluación desde 1976 que disminuyó el valor de la mano de obra por debajo de aquel en los Tigres Asiáticos. Se aprobó el paquete de reformas estructurales mandadas por los organismo financieros internacionales, se aprobaron los topes salariales, comenzó la ola de privatizaciones de la industria estatal y se declaró la guerra total al sindicalismo independiente.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Se trataba de una manufactura que integraba fuerza de trabajo con altos niveles de rotación, donde el ritmo de trabajo era muy intenso y las condiciones laborales eran profundamente precarias. Por supuesto, era confección sencilla y masiva, aunque escasamente automatizada.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte fue un impulso de políticas económicas neoliberales encaminadas a consolidar una nueva etapa del capitalismo, tanto en las economías centrales de Norteamérica, como en la economía dependiente mexicana. El patrón industrial de los países imperialistas se encontraba agotado ante la amenaza de la caída de la tasa de ganancia que se profundizaba desde los años setenta y ochenta. Como resultado, se generó un nuevo despliegue imperialista que transfería la industria de bienes de consumo masivos a los países subdesarrollados. Para ello sería necesaria la apertura de una zona económica libre de obstáculos al comercio y a la inversión, “donde se facilitara la circulación transfronteriza de bienes y servicios entre los territorios de las partes” (Juarez, 2004; 34)

Como se describió, las transformaciones productivas venían ocurriendo desde los años sesenta como producto de aperturas comerciales, pero la puesta en marcha del TLCAN en 1994, profundizaría la liberalización de manera significativa, impulsaría el despliegue espacial de los capitales monopólicos estadounidenses y canadienses sobre el territorio nacional y detonaría la etapa expansiva de la actividad maquiladora en México:

La actividad maquiladora en México configura una dimensión territorial aún más *libre* de la jurisdicción nacional. La *zona franca* se transforma en una porción del territorio nacional donde la legislación fiscal y laboral se aplica con un alto grado de excepcionalidad, y más allá, al crearse los parques maquiladores, fraccionamientos urbanos con frecuencia cercados y mayoritariamente de propiedad privada, la *zona franca* se convierte en un territorio ocupado por el capital transnacional y administrado en sus servicios de infraestructura por el capital local, con el apoyo de los gobiernos municipales, estatales y nacional, lo que imprime modalidades específicas al desarrollo local. (Morales, 2010)

Los efectos del TLCAN en la industria del vestido fueron particularmente significativos. En primer lugar, se puede notar un protagonismo de la maquila de confección en el total de establecimientos maquiladores que surgieron entre 1994 y 2000, periodo de auge de la industria de exportación. De un total de 1 476 nuevos establecimientos maquiladoras, cerca de la mitad era actividad de

confección⁴². En segundo lugar, la industria de la confección para la exportación que se había concentrado en la frontera norte a partir del Programa de Industrialización Fronteriza, se relocalizó y expandió en territorios de México donde la mano de obra era más precaria y desarticulada. Particularmente interesante es el caso de Tehuacán, Puebla, donde llegaría la industria de la confección a integrar a una fuerza de trabajo indígena y mayoritariamente femenina. En este sentido, la maquila de confección adquirió una dimensión espacial nacional que no tenía cuando se concentraba en la frontera norte.

En el TLCAN, las regulaciones para bienes textiles y del vestido están contenidas en el Anexo 300B en el que se establece como *productos de origen* la famosa regla de *yarn forward* o *hilo hacia adelante*. Con este término se entiende que se aplicaría excepcionalidad arancelaria a las prendas confeccionadas en México pero con tela fabricada en cualquiera de los tres países. Esto significaba que, a diferencia del régimen especial aprobado en 1988, el Anexo 300B sí aprobaba la importación de prendas producidas con tela fabricada en México. Para gusto de algunos, esto significaba que por fin la producción del vestido en México podía ascender industrialmente a una fase de segunda o tercer generación por medio de la producción de paquete completo, dejando detrás el anticuado modelo de confección de primera generación. (Carrillo y Gomis, 2005).

La realidad pronto demostraría lo contrario. Lo único que logró hacer la regla de *yarn forward* sería profundizar la desarticulación de la industria de tela nacional y rearticularla en la lógica de la exportación. Por supuesto, la rearticulación sería parcial porque sólo una franja prácticamente insignificante del capital textilero mexicano logró automatizar sus procesos productivos y competir con los textileros de EU; el resto sería negativamente afectado por este viraje⁴³. —El eslabón más débil de la cadena de la producción mexicana ha sido la textil. La mayoría de las empresas del sector textil están descapitalizadas, tecnológicamente atrasadas, ineficientes y producir productos de poca calidad” (Gereffi y Memedovic, 2003: pg 17)⁴⁴.

⁴² —De enero de 1994 a octubre de 2000, mes cuando se registran los datos más altos de la actividad maquiladora, se establecieron 1 476 nuevos establecimientos, cerca de la mitad en la maquila de la confección (47%), y se crearon 749 158 empleos, 27.5% en materiales y accesorios eléctricos y electrónicos, 29.2% en prendas de vestir y 14.8% en autopartes” (Morales, 2010)

⁴³ Este fenómeno quedó demostrado en los análisis que realizaron Huberto Juárez en Tehuacán (Juárez, 2004) y Gereffi en Torreón (Gereffi; Bair, 2001) sobre la maquila de exportación. Sería un común denominador de ambos casos el hecho de que la escasa industria textilera que llegó a las regiones era fundamentalmente estadounidense y muy pocos eran los casos de textileros mexicanos. Los pocos casos de empresas mexicanas que logran insertarse a las cadenas globales son una expresión típica de burguesías nacionales que encuentran mayor rentabilidad en la exportación debido a los bajos niveles de consumo del mercado nacional.

⁴⁴ Traducción del autor del texto original: —The weakest link in the Mexican production chain has been textiles. Most of its textile companies are undercapitalized, technologically backward and inefficient, and produce poor-quality goods”

La industria textilera que surgió a partir del Anexo 300B sería fundamentalmente capital estadounidense. Sería errado plantear que a partir del TLCAN se experimentó un ascenso industrial que aumentó la competitividad a nivel global de la industria del vestido mexicana. Así lo sostiene Huberto Juárez cuando menciona que:

El procedimiento se desarrolla en una sola dirección. Se trata de la generación de un sistema que propicia que la producción mexicana asuma el carácter de una actividad estrictamente ensambladora a partir de componentes fabricados en EU. Este hecho, en el caso de la industria de la confección implica la presencia de grandes volúmenes de importación de telas norteamericanas que van a tener un impacto negativo para el desarrollo de la industria nacional (Juárez, 2004: 78)

Recordemos que la industria textil en los EU pudo establecer, desde fases tempranas, una ruta de reestructuración y automatización de sus procesos productivos sustentada en el uso intensivo de la tecnología. Sin embargo, el caso mexicano es diferente. Cuando inicia el TLCAN, la industria textilera mexicana está lejos de alcanzar la productividad que exigiría competir con las empresas estadounidenses y pronto quedaría claro que los capitales textiles que comenzaron a producir en México eran mayoritariamente extranjero. En este marco, la crisis de la industria de tela mexicana se vio en desventaja frente a la competencia de capitales estadounidenses y canadienses.

Con el TLCAN se confirma la inserción de México a las cadenas globales de valor del vestido a través del eslabón más débil: la confección. Nuevamente, ella fue el motor que empujó al conjunto de la industria del vestido para la exportación, rectificando de esta manera el papel dependiente de la economía mexicana. No es casual que esta etapa del proceso productivo, que requiere mayores números de trabajadores por la falta de automatización, se haya expandido a nivel nacional después de la devaluación de 1994-1995 que bajó el valor de la fuerza de trabajo de manera significativa. Es decir, no hay mucho que buscar; el TLCAN profundizó el modelo de *producción compartida* de la industria del vestido y la competitividad internacional de la economía mexicana en este ramo ha girado en torno a la mayor precarización de su fuerza de trabajo.

Por lo anterior, podemos afirmar que no hubo mucha diferencia entre el desarrollo del modelo maquilador de confección entre México y Centroamérica. Ambas regiones se eslabonaron a la cadena de valor del vestido a través de la actividad de confección y ninguna de las dos pasó por un proceso de desarrollo de industria textilera que permitiera entrever una fase de ascenso industrial. Por el contrario México y Centroamérica se articularon para formar una zona económica de confección para la exportación. Con esta carta de presentación, la región duraría algunos años,

hasta el 2001, siendo el espacio productivo de prendas de vestir más importante para el mercado de Estado Unidos.

Llegado el siglo XXI, el escenario productivo comenzó a cambiar. El ingreso de China a la Organización Mundial del Comercio y posteriormente, el fin del Acuerdo Multifibras, transforman la dimensión global de la producción del vestido. Las de prendas de vestir que circulan en EU comenzaron a importarse desde el Lejano Oriente, particularmente en China, y la industria de confección para la exportación en México y Centroamérica fue perdiendo dinamismo, pasando a una etapa de crisis y reestructuración.

3.5. China y la integración vertical

El primero de enero de 1995, después de concluir la Ronda de Uruguay y establecerse la Organización Mundial de Comercio, comenzó un proceso acelerado de liberalización del comercio internacional de productos textiles y de vestido. Se firmó el Acuerdo de la OMC sobre Textiles y Vestido (ATV) que –establecía un proceso de transición para la supresión definitiva de aranceles”⁴⁵. En un periodo de diez años, el cumplimiento de regulaciones comerciales y reglas arancelarias que resguardaban a los industriales de EU y Europa a través del Acuerdo Multifibras (AMF) irían reduciéndose paulatinamente para desaparecer por completo en el año 2005. En este periodo de tránsito, los productores de indumentaria del lejano oriente, particularmente de China, que anteriormente no encontraban rentable dirigir sus mercancías a los mercados centrales por las restricciones de comercio, comenzarían a inundarlos. A su vez, los capitales comerciales monopólicos (retailers) por fin tendrían la libertad de abastecerse de cualquier cantidad de tela y ropa, desde cualquier lugar del mundo.

Con la liberalización del comercio internacional de vestido a través del ATV es posible afirmar que comenzó una nueva etapa del desarrollo de la industria del vestido que relocalizó la totalidad del proceso de producción fuera de las fronteras de los mercados centrales. En otras palabras, se profundizó aun más la ruptura espacial del capital entre la esfera de la producción y la esfera del consumo. La industria textilera que se había consolidado monopólicamente durante el periodo proteccionista, también comenzó a relocalizarse en los países subdesarrollados. Desde

⁴⁵ Para más información ver página oficial de Organización Mundial de Comercio: www.wto.org

entonces, prácticamente toda la producción se desplazó de las economías centrales. «La liberalización a través del ATV abarca todos los productos que estaban sujetos al Acuerdo Multifibras, principalmente los hilados, los tejidos, los artículos textiles confeccionados y las prendas de vestir»⁴⁶

En correlación directa con la relocalización de la producción, se profundizó la concentración de poder económico de los capitales monopólicos comerciales que han podido proveerse de ropa a menores costos. El gran proceso de relocalización de la producción que se instaló en China permitió que bajaran los costos de producción y de esa forma los capitales comerciales pudieran atraer mayor demanda en los mercados centrales. Desde entonces China se convirtió en la fábrica de ropa del mundo, graduándose como el mayor exportador de indumentaria y tela a EU, muy por encima del resto del mundo. Para finales de 2013, 40% del total de importaciones de vestido y tela de EU provenían de ese país oriental. Se está generando un proceso de concentración de la geografía industrial en esta región del mundo que, como se podrá observar, afecta toda la composición de las cadenas de valor del vestido a nivel global.

No es objetivo de este trabajo lograr una explicación consolidada del desarrollo del capitalismo en China. Por ahora, basta señalar que China pasó por un proceso de integración vertical en su industria que le permitió insertarse ventajosamente en la liberalización del comercio internacional.⁴⁷ Esto tuvo fuertes implicaciones a nivel global, ya que todos los países exportadores que participaban eslabonados en las cadenas globales de producción de vestido tuvieron que pasar por modificaciones que les evitara sucumbir en esta agudización de la competencia capitalista mundial.

Señalé anteriormente que durante el periodo proteccionista de libre comercio(1970-2005) el proceso productivo de la industria del vestido había sufrido una primera gran ruptura espacial que transfirió la etapa de la confección a los países dependientes de América Latina, particularmente Centroamérica y México. En este periodo, la industria hilandera y textilera se automatizaron en las economías desarrolladas automatizándose, mientras que la confección se relocalizaba como el

⁴⁶ OMC, www.wto.org/spanish/tratop_s/texintro_s.htm, (consultado en septiembre de 2013)

⁴⁷ Esto lo ha logrado con la conformación de una fuerza de trabajo profundamente heterogénea donde, en un mismo proceso de producción, existe mano de obra calificada que produce niveles altos de valor agregado, al mismo que una gran cantidad de mano de obra barata, precaria e intensiva en el uso de su fuerza laboral. Para tener una concepción crítica sobre el desarrollo del capitalismo en China y entender la formación de la fuerza de trabajo precaria, ver el trabajo de Hung Ho-Fung: «America's Head Servant?. The PRC's Dilemma in the Global Crisis», en *New Left Review*, núm. 60, 2009.

eslabón más débil, sin la automatización de sus procesos laborales y con fuerza de trabajo poco calificada.

A partir de la integración de China a la OMC en el 2001 y de la apertura comercial global de indumentaria a través del ATV, las etapas productivas que estaban en las economías centrales también se relocalizaron y China, junto con otros países del lejano oriente como Bangladesh o Vietnam, comenzaron a concentrar gran parte de la producción fabril del vestido a nivel mundial. No sólo ropa confeccionada, sino ropa que se producía verticalmente, desde las materias primas, naturales o fibras químicas, hasta la confección. Con excepción del diseño de la prenda y la distribución y comercialización, de lo cual se encargarían los grandes capitales comerciales, todas las demás etapas del proceso productivo comenzaron a realizarse en esta nueva economía exportadora (Gereffi, 2010).

Al abarcar todo el proceso productivo, establecer clusters industriales, agilizar los tiempos de rotación, aumentar la producción y, fundamentalmente, integrar una fuerza de trabajo precaria, se hacía posible reducir los costos producción. Esto último es de interés principal para las empresas comercializadas ya que tienen la posibilidad de bajarle los precios a las mercancías sin que esto les signifique dejar caer la tasa de ganancia. Felices y absolutamente desatendidas y desinteresadas de las condiciones de trabajo y explotación que requiere generar esta producción, las grandes empresas detallistas comercializadoras comenzaron a preferir la producción de Asia que, “por arte de magia” los abastecía con mercancías más baratas.

Se inicia una nueva etapa en el desarrollo de las cadenas globales de producción de vestido porque, a pesar de que la dirección de estas cadenas la tienen las empresas comercializadoras de prendas en los mercados centrales del mundo, no deja de sorprender el ascenso en escala creciente de capitales textiles chinos, que han alcanzado altos niveles de concentración y centralización de capital.⁴⁸ Esto ha generado una crisis en el terreno empresarial de los capitales estadounidenses y europeos que han resultado ser las más afectadas con la integración de la producción china a los mercados centrales, a tal punto que algunos textiles han sucumbido en el torrente de la competencia, mientras que otros se han tenido que reestructurar.

⁴⁸ Un ejemplo claro en esta materia es el caso Shandong Ruyi que tiene 20,000 trabajadores operando desde la producción de hilo hasta la confección. En agosto de 2012, esta empresa anuncia la adquisición Cubbie Group, una de las empresas productoras de algodón más grandes de Australia. Curiosamente, este ejemplo no es un caso aislado. Como éste, podemos mencionar muchos casos de empresas productoras de indumentaria que se han integrado verticalmente.

A partir de la liberalización comercial que permitió la penetración de la producción China al mercado estadounidense, la industria textilera estadounidense ha tenido que responder con una nueva etapa cualitativamente diferente de relocalización productiva que transfiere la etapa de producción de tela a las repúblicas de confección. A la producción de confección que ya existía en los países subdesarrollados, se suma la producción altamente automatizada de producción de tela, ampliando de esta manera el proceso de producción del vestido en los países maquiladores de América Latina y generando incipientes clusters industriales en estos espacios. En otras palabras, la industria del vestido en las repúblicas de confección pasa de ser industria de ensamble a lo que Gereffi llama *Package Contractor* o producción por Paquete Completo (Gereffi, 2010).

Gereffi ubica la etapa del Paquete Completo (OEM) para identificar a los países que han pasado por un progreso industrial que les permite posicionarse con mayor ventaja competitiva a nivel mundial. Sin embargo, es importante aclarar que este no es el caso de los países latinoamericanos ya que, contrariamente a lo que pudo suceder en China, la formación de clusters industriales en estas regiones ha significado la recomposición de los mecanismos de dependencia y el subdesarrollo.

La creciente integración de la producción China a los mercados centrales a través del esquema de integración vertical, obligó a todos los países exportadores de indumentaria a transformar su dinámica de producción de indumentaria para poder seguir eslabonados en las cadenas de valor globales. En el caso centroamericano que es de nuestro interés, encontramos que al iniciar el siglo XXI se fomentó la llegada de la industria textilera a la cuenca caribeña con los tratados de libre comercio articulados en el CAFTA-DR.

Algunos autores entienden la formación de clusters industriales como fuente de progreso industrial en países subdesarrollados (Carrillo, 2003). Desde mi punto de vista, el proceso de integración vertical y formación de clusters industriales en los países subdesarrollados ha sido una estrategia dirigida por los capitales comerciales para producir mayor número de mercancías en menos tiempo, es decir bajar costos de producción por mercancía. Esto permite que los capitales comerciales se provean de mercancías más baratas y de esta forma puedan, ya sea bajar precios y atraer mayor demanda, o bien, mantener los precios y acumular por medio de ganancias extraordinarias. Además, como enfatizaremos más adelante, la formación de clusters industriales en los países maquiladores de América Latina, no cambia en esencia al esquema del eslabón más débil ya que la industria textilera ha llegado a los países subdesarrollados sin que eso implique una

revolución técnica de la etapa de la confección. Esta última sigue siendo dominante en la composición industrial de la maquila de ropa en los países dependientes, sigue siendo intensiva en el uso de la fuerza de trabajo y sigue generando poco valor agregado.

CAFTA-DR: Paridad del México y la Cuenca Caribeña.

La apertura del mercado mundial y la integración de China a la OMC ocurrieron en el contexto de una fase recesiva de la economía estadounidense con la llamada *dot.com crash* (crisis de las empresas punto com) y, posteriormente, con la crisis de 2008. En lo referente a la industria del vestido, este escenario de crisis motivó a las empresas comercializadoras a presionar por una mayor liberalización e internacionalización de la producción de indumentaria. Como resultado, China se convirtió en el mayor productor de indumentaria en el mundo y las demás regiones exportadoras, como Centroamérica, no podían quedar fuera de este gran torbellino y tuvieron que transformar su escenario productivo para la exportación en aras de mantenerse inserto a la dinámica de las cadenas globales de producción. En otras regiones exportadoras, como México, la industria maquiladora de ropa cayó de manera generalizada (Juarez, 2004; Morales, 2010)

En este contexto, entre 2003 y 2004 inició el proceso de negociación y firma del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (CAFTA-DR) ampliando la excepcionalidad arancelaria que se había fijado en la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. Los bienes más liberalizados fueron los que requieren de procesos productivos de menor valor agregado e intensos en el uso de la fuerza de trabajo. Uno de ellos fue la industria del vestido.

La particularidad del CAFTA-DR en relación a la industria de la confección es la paridad con la regla de *yarn forward* establecida entre Norteamérica y México en el TLCAN. A partir de 2004, esta regla se extendió a los países de la Cuenca del Caribe, de forma que las prendas que entraran a EU desde la región centroamericana podían ser confeccionadas con tela elaborada en cualquiera de los países firmantes del tratado. Esto significaba que la tela confeccionada en las maquilas de exportación podía ser producida en Centroamérica.

A partir de esos años, arribaron empresas de producción de tela de punto a la región centroamericana que tendrían la encomienda de suministrar materia a la industria de confección. Grandes capitales textiles llegaron para formar clusters industriales donde se pudiera producir

tela, realizar los cortes y confeccionar la prenda; es decir, abarcar mayor proceso productivo en una geografía regional. Por supuesto, la industria textilera que comenzó a producir en la Cuenca fue y sigue siendo fundamentalmente capital estadounidense (Ejem: Fruit of the Loom, Hanes, Gildan)

A pesar de que se relocalizó industria de tela en Centroamérica, la nueva composición industrial no cambió lo esencial del modelo de eslabón más débil. La totalidad del proceso productivo se mantuvo igual, donde la confección, etapa productiva de menor valor agregado, sigue como la etapa de mayor peso en la industria de exportación. Curiosamente, la industria textil que llega a Centroamérica mantiene altos niveles de automatización, empleando poca fuerza de trabajo calificada y manteniendo altas tasas de productividad. Sin embargo, la composición de la fuerza de trabajo en la confección no cambió; es decir, no se puede registrar aumento significativo en la calificación de la mano de obra en la maquila porque la confección siguió desarrollándose sin automatizar sus procesos laborales.

La industria textilera llega a Centroamérica para aumentar la rapidez en la rotación del capital y poder producir mayor cantidad de mercancías en menor tiempo. Para lograr aumentar este ritmo de producción en la etapa de la confección, tuvieron que generarse transformaciones importantes en la organización del proceso de trabajo. La confección no pasó por cambio técnicos que permitieran aumentar la productividad. Con la llegada de la industria textilera se registraron tasas de aumento en las exportaciones de vestido, es decir mayores tasas de producción; sin embargo, no se registran las mismas tasas de aumento en el número de trabajadores. Este incremento de la producción no se generó por un avance en la automatización de la confección. Esto se logró por las modificaciones que ocurrieron en la organización social del trabajo de la confección.

Aquí es donde podremos observar que la llegada de empresas textiles a los países centroamericanos, lejos de significar un proceso de progreso industrial, significó una mayor presión para la etapa de la confección que debió aumentar los niveles de producción sin automatizarse. En todos los países centroamericanos se pueden registrar cambios en la organización social del trabajo y procesos laborales para que los trabajadores de la confección produjeran mayores cantidades en menos tiempo. Desde entonces se convirtió en común denominador que se ampliaran las jornadas de trabajo y las metas de producción, que las metas de producción ya no fueran individuales sino en equipos, que los sueldos bajaran con respecto a los promedios nacionales de salarios mínimos y los trabajadores tuvieran que aumentar los niveles de producción para recibir un salario que les permita

reproducirse diariamente, etc. Una serie de estrategias para aumentar la producción en la confección se han ido generalizando desde que llegó la industria textilera a la región.

Otro acontecimiento que se puede observar en Centroamérica a partir de la liberalización de los mercados de indumentaria para la producción china es un proceso marcado de centralización de capital a través de fusiones empresariales. En los inicios de la maquiladora era posible observar que la industria de confección estaba conformada por un número mucho mayor de empresas fabriles de lo que hay en la actualidad. Hoy son pocas las empresas que controlan la mayor cantidad de producción para la exportación y, a pesar de que el número de trabajadores no ha cambiado significativamente desde el auge de la maquila en los noventa, la composición de trabajadores por empresa sí ha cambiado radicalmente. El porcentaje de trabajadores se concentra cada día más en pocas empresas. Los casos de Fruit of the Loom, Gildan y Hanes son ejemplo de marcas de ropa interior que anteriormente se proveían con una red de empresas subcontratadas y en la actualidad se integran verticalmente abarcando todo el proceso productivo ellas mismas, desde la producción de tela hasta la confección. Juntas deben concentrar aproximadamente 30% del total de trabajadores de la maquila en toda la región centroamericana y caribeña, exceptuando Costa Rica que no registra producción significativa de vestido para la exportación.

Junto a este proceso de centralización de capital, está ocurriendo un fenómeno novedoso a nivel empresarial. Estas grandes empresas que se están integrando verticalmente comienzan a convertirse en proveedoras de las “~~marcas~~ marcas que no tienen fábrica”. No es seguro hasta donde podrá avanzar este proceso, pero es cada vez más común que empresas como Gildan, por ejemplo, le provean a Adidas y a Nike. De esta forma es posible que se avance en un proceso de mayor comercio intrafirmas que no se registraba anteriormente.

Esos fenómenos están ocurriendo a nivel empresarial. Sin embargo, no quiero dejar de subrayar las transformaciones que vienen ocurriendo en el mundo del trabajo. Estas grandes empresas que se están integrando verticalmente, también son las estrategias en impulsar el aumento de la producción a través de los cambios en la organización social del trabajo. En este sentido es imposible comprender la reestructuración del capital si no comprendemos “~~la~~ la otra cara de la maquila”, la del trabajo.

4. Honduras en el capitalismo dependiente.

El pensamiento latinoamericano ha caracterizado la configuración capitalista centroamericana como una formación socio económica de enclave que gira en torno a la exportación de bienes para mercados extranjeros y se cimienta sobre la base de una clase trabajadora que se precariza en la producción de valor para la exportación. En Centroamérica, el rasgo fundamental del capitalismo ha residido en el poco interés burgués por generar un proceso económico que permita un desarrollo industrial lo suficientemente consolidado como para sustituir las importaciones de productos manufacturados provenientes de las metrópolis industrializadas. Como lo demuestran muchos estudios, la burguesía en la región ha encontrado preferible la posibilidad de insertarse a la esfera de la producción dirigida a los mercados extranjeros, que dirigirse a los mercados nacionales donde hallan un espacio muy reducido para realizar la plusvalía. Antes de adentrarse en un proceso nacional que signifique la consolidación de mercado interno, ellas encuentran más retribuciones utilizando la fuerza de trabajo barata para generar bienes que puedan ser circulados en las economías del centro. Como resultado, la articulación de las grandes burguesías de capital extranjero con las burguesías nacionales se ha convertido en una constante en la historia de Centroamérica, generando un desarrollo regional fracturado que ha imposibilitado organizar un patrón de sustitución de importaciones con la fuerza que experimentaron otros países de América Latina⁴⁹. Hubo incipientes procesos de industrialización nacional pero los intentos, como veremos con el caso de Honduras, han fracasado rápidamente como proyectos de capitalismo nacional.

En este apartado se hace un recorrido rápido por los desarrollos del capitalismo en Honduras durante el periodo que comienza al término de la Segunda Guerra Mundial y concluye en los años ochenta con el proceso de ajuste estructural de corte neoliberal. El propósito de este recorrido es comprender que el modelo maquilador no es sólo un esquema importado que llegó a desarticular las bases de la economía hondureña y centroamericana. No es resultado únicamente espontáneo de una nueva división internacional del trabajo obligada por los países imperialistas. La industria maquiladora es un proyecto industrial impulsado por una articulación entre, por un lado, grandes

⁴⁹ El concepto de superexplotación no se refiere a más explotación. Como se mencionó en el primer apartado, se refiere a la violación del valor de la fuerza de trabajo. Esta condición de la fuerza de trabajo es esencial para entender el desarrollo de las economías dependientes ya que la fuerza de trabajo no mercado estartégico para la circulación de mercancías. La fuerza de trabajo se paga con salarios precarios que no le permiten una reproducción que sirva para la realización del capital pero sí para la generación de plusvalor. Véase: Marini, Ruy Mauro, *Dialéctica de la Dependencia*, Era, DF, 1973.

capitales internacionales que han forzado una reestructuración del capitalismo a nivel mundial para recuperarse frente a la caída de las tasas de ganancia y, por el otro, una burguesía nacional que tienen muchas decenas de años formándose en el contexto del capitalismo dependiente y que se encuentra profundamente articuladas a los mercados de los países imperialistas.

4.1. Industrialización nacional trunca⁵⁰

En Centroamérica el patrón industrial comenzó en los años 50's del siglo pasado, luego de que la Organización de las Naciones Unidas fundara la Comisión Económica para América Latina y ésta se convirtiera en centro ideológico para proyectar a las burguesías regionales en un proceso de ascenso industrial. En prácticamente toda Latinoamérica surgieron procesos de desarrollo de aparatos productivos nacionales acompañados por Estados que se reestructuraban para impulsar la inversión del capital manufacturero. Sin embargo, si todos los países iniciaron el proceso, pocos fueron los que lograron consolidar un patrón industrial de sustitución de importaciones que permitiera a las burguesías nacionales industriales ascender en el bloque de poder.

Entre los intentos de industrialización por sustitución de importaciones más importantes en Honduras, encontramos el proceso de incipiente modernización, diversificación económica y democratización iniciado con el gobierno de Villeda Morales en los años 50. En este periodo se abrían los márgenes para el surgimiento de segmentos de capitales locales que se veían favorecidos con el impulso de políticas estatales de apoyo al sector agropecuario y al manufacturero. Se trataba de un proceso capitalista en el que “el Estado actúa como un sostén de una suerte de acumulación de capital inicial” (Euraque, 2001)⁵¹.

En virtud de una visita de una misión del FMI, en 1950 se fundó el Banco Nacional de Fomento, con lo cual el Estado financiaría las actividades agropecuarias de capital local como el algodón, la caña de azúcar, la ganadería y el café, aunque en este último prevalece una estructura de

⁵⁰ Este título alude al libro titulado “Industrialización trunca de América Latina”, escrito por el economista chileno Fernando Fajnzylber. En esta obra hace referencia las limitaciones del patrón de Industrialización por Sustitución de Importaciones en América Latina durante el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial.

⁵¹ “La administración del gobierno se había limitado principalmente a intentar disminuir los costos de las importaciones necesarias para la producción domestica. Los fabricantes de manufacturas dependían en gran medida del sistema concesionario y de los privilegios arancelarios especiales para la importación o, sencillamente, de exención ordenadas por el ejecutivo. El Estado no proveía ni facilitaba créditos directos a la manufactura, provenientes de sus reservas” (Euraque, 2001:144).

medianos y pequeños productores. Esto se complementa con la instalación de empresas agroindustriales donde el Estado tiene activa participación (Arancibia, 1985: 54). En 1954 se crea el Ministerio de Agricultura. Un año después se funda la Dirección de Fomento Cooperativo y el Consejo Nacional de Economía. En 1957 se crea la Empresa Nacional de Energía Eléctrica encargada de solucionar un problema infraestructural básico para el desarrollo industrial.

Entre los hechos más significativos del impulso estatal sobre la industria, el de mayor relevancia ocurrió en 1958 con la promulgación de la Ley de Desarrollo Industrial que llegó a ser el más importante catalizador institucional de apoyo a las inversiones manufactureras durante la década del sesenta. Mientras la tasa de crecimiento anual de agricultura y ganadería fue 0.9 entre 1950 y 1960, la contribución del sector manufacturero aumentó su participación en el PIB nacional al pasar de 7% en 1950 a 10% en 1960 y 12% en 1970, con un ritmo de crecimiento promedio anual de 19% entre 1950 y 1970.⁵²

⁵² –Entre 1958 y 1960 solamente unas 15 empresas calificaron para rentables exenciones de la Ley. En 1962, 55 empresas calificaron para las rentables exenciones de la Ley. El numero aumento a 92 a inicios de 1964 y a 155 hacia fines de 1965” (Euraque, 2001:145).

CUADRO 4

Honduras: Estructura económica*

	1950	1960	1970	1980	1990	Tasa de crec.			
						1950-1960	1960-1970	1970-1980	1980-1990
Producto interno bruto (PIB)	1142	1545	2403	4066	5166	7.1	11.1	13.8	5.4
Agricultura, ganadería y pesca	467	489	752	985	1285	0.9	10.8	6.2	6.1
Explotación de minas y canteras	26	24	52	66	72	-1.5	23.3	5.4	1.8
Industrias manufactureras	75	147	287	529	709	19.2	19.0	16.9	6.8
Suministro de electricidad, gas y agua	2	9	19	52	128	70.0	22.2	34.7	29.2
Construcción	71	82	111	202	218	3.1	7.1	16.4	1.6
Comercio	123	186	306	560	503	10.2	12.9	16.6	-2.0
Transporte	106	158	169	249	411	9.8	1.4	9.5	13.0
Intermediación financiera,	84	126	239	418	648	10.0	17.9	15.0	11.0
Administración pública	131	182	226	598	697	7.8	4.8	32.9	3.3

Fuente: CEPAL

*Millones de Lempiras a precios constantes de 1978

En el cuadro 4 se muestra que el periodo de crecimiento industrial más importante fue de 1950 a 1980, etapa en la cual se desarrolló gran parte de la industria nacional en el país. Sin embargo, el proceso estaba lejos de significar un desarrollo industrial autónomo. Por el contrario, nació y creció subordinada al dominio del patrón primario exportador. Ocurrió lo que Darío Euraque llama en su magistral trabajo sobre el capitalismo en San Pedro Sula, la “industrialización periférica” (Euraque, 2001). Este concepto se refiere a un proceso de industrialización, que si bien fue sostenido y fortalecido por la inversión estatal, crecía a expensas de su vinculación con las empresas agroexportadoras extranjeras. En esas fechas, las grandes empresas norteamericanas de agro exportación comenzaban un proceso de diversificación en sus actividades participando con protagonismo en nuevos sectores industriales. Euraque muestra cómo esta burguesía nacía dependiente por haber sido parida por las empresas bananeras.

Por la época de los 60's, las empresas de la Standard Fruit Company, apoyadas por recursos del Banco Atlántida, se consolidaron en una estructura financiera crucial alrededor de la cual se organizó localmente la burguesía sampedrana. Este modelo histórico de industrialización periférica en San Pedro Sula permitió nuevas y más dinámicas formas de acumulación manufacturera en la década de 1950 y 1960 (Euraque, 2001: 144)

La incipiente burguesía manufacturera que *crecía en la sombra de los platanares* era un círculo de comerciantes y medianos industriales de origen árabe que tomó ventaja de este nuevo incentivo y comenzó un proceso de ascenso industrial que los llevó a constituirse años después como una fracción de la burguesía oligárquica en el país. Los casos más ejemplares fueron los de la industria cervecera, la industria azucarera y la industria de cemento; tres muestras de una articulación que llevó a la constitución de grandes grupos económicos nacionales⁵³.

⁵³ Sobre la industria azucarera, Euraques resalta el caso de la familia Fasquelle: “Ayudado por una importante concesión, Roberto Fasquelle reorganizó su empresa familiar en 1938 en una mayor empresa de accionistas que incluía a figuras importantes de la élite comercial árabe local, incluyendo a los Larach y Siwady, pero también a inversionistas árabes de Tegucigalpa como los Facusse y Barjum. La empresa de Fasquelle también incluyó a líderes políticos nacionales y locales, desde el General Abelardo Bobadilla y el coronel Eduardo Galeano de Cortes, hasta el ministro del Interior Juan Manuel Galvez. En las décadas del 40 y 50, la Compañía Azucarera Hondureña(CAHS) de Fasquelle era una de las pocas empresas que recibía prestamos importantes del Banco Atlántida, propiedad de Standard Fruit Company” (Euraque, 2001:153)

En el caso de la industria cervecera, encontramos que la Cervecería Hondureña (CEHSA) que se fundó en 1935 por la Standard Fruit Company. En su proceso de crecimiento, con el apoyo de algunos funcionarios del Estado, fue absorbiendo a las pequeñas cervecerías para convertirse en 1952 en el gran consorcio que controlaba la industria cervecera en todo el norte del país. Para la segunda década de los 50's, sin embargo, a pesar de que la Standard seguía siendo la mayor accionista, CAHESA incorporaba en su estructura de capital a la mayor parte de los más importantes comerciantes y manufactureros inmigrantes de San Pedro Sula; incluyendo a José Brandel, Boris Golstein, Elías Kattán, Yankel Rosenthal, socios de los Canahuati, etc.

Igual de importante fue la industria de cemento. Según Euraques, fue la industria que la Standard Fruit Company llegó a controlar durante la década del 50, organizada también por importantes comerciantes y manufactureros sampedranos. La trayectoria de esta empresa en la década del 50 es interesante porque ofrece un ejemplo especial de las diferentes fuerzas que estaban en juego en el naciente proceso de industrialización. Sobresaliente es el caso de Gabriel Mejía, quien habría sido Ministro de Hacienda, se convirtió en gerente general de esta empresa a finales de 1959, posición que le fue ofrecida por Yude Canahuati, tal vez el inversionista más importante dentro del círculo de las familias árabes de San Pedro (Euraque, 2001: 154)⁵⁴

Sin embargo, por haber sido un proceso incentivado por inversión de capitales extranjeros y no por la demanda interna, la composición industrial del país era profundamente polarizada. A mediados de la década del 50, el número de establecimientos industriales era de 600. El 94% eran establecimientos artesanales y sólo 29% ocupaban 100 o más personas (Dalton, 2011: 25)⁵⁵. Esto demuestra que el crecimiento industrial del periodo modernizador de Honduras resultó ser contradictorio desde sus inicios. Para los años sesenta el desarrollo industrial encontraba mercados nacionales reducidos y los capitales manufactureros, al no lograr realizar sus mercancías dentro del territorio nacional, buscarían la reproducción ampliada regionalmente, impulsando tratados económicos bilaterales que culminarían en la creación del Mercado Común Centroamericano.

⁵⁴ Para conocer la historia de la comunidad árabe palestina antes de la década del 50 véase (Amaya, 2006)

⁵⁵ Cifras tomadas por Roque Dalton del V Pleno del Comité Central del Partido Comunista de Honduras.

La idea de la integración comercial centroamericana surgió de la CEPAL. En los años 50 los economistas cepalinos habían sugerido unificar los derechos arancelarios para apoyar el proceso específico de la industrialización manufacturera y generar una alternativa del modelo primario exportador orientada al crecimiento *hacia adentro*. Se trataba de una propuesta de industrialización por sustitución de importaciones para toda la región. Sin embargo, las condiciones para que un proceso de esta magnitud ocurriera eran muy distantes a las necesarias.

Con burguesías fuertemente articuladas a la dinámica de acumulación de los monopolios norteamericanos, el MCCA significó un proceso de intromisión de EU sobre la economía de la región. Además de que la industria era altamente dependiente de materias primas y tecnología importada, la producción nacional abarcaba una mínima parte de todo el proceso productivo. Se encargaba de hacer los retoques finales a los productos semielaborados que venían del extranjero y quedaban listos para ser vendidos en el mercado interno (Moncada, 1995). En el grandioso análisis que realiza el poeta Roque Dalton sobre el desarrollo del capitalismo en Centroamérica, menciona:

La fórmula de la integración estaba destinada principalmente a propiciar una mayor y más rentable penetración del capital norteamericano en las economías de nuestros países, y el emprendimiento de un relativo desarrollo industrial sin la necesidad de efectuar los cambios de estructura (reforma agraria, tributaria, bancaria, presupuestaria, etcétera) necesarios para la creación de un mercado interno estimulante en cada país, ya que la integración implicaba el simple crecimiento cualitativo del mercado con la aglomeración de cinco pequeños mercados originales (Dalton, 2011: 12)⁵⁶.

De las 63 empresas industriales más grandes de Honduras, 35 aparecen en el periodo del Mercado Común, entre 1960 y 1968. En los años previos a la guerra entre El Salvador y Honduras, las 50 empresas más grandes controlaban 73% de la producción industrial y 40% de la fuerza de trabajo. Esto significa que este periodo representó altos niveles de concentración del capital industrial. De igual manera significó la tutela del capital norteamericano en la dirección de la industria en Honduras. A finales de los años sesenta, 95% de la inversión extranjera directa era norteamericana. De las 50 empresas más grandes que se crearon en el periodo del MCCA en el país, 40 tenía participación de capital norteamericano. En 27 de ellas controlaba la mitad del capital; en siete tenía la

⁵⁶ Notas que Roque Dalton dejó redactadas en 1973 para un ensayo cuyo título había decidido como *Imperialismo y revolución en Centroamérica*. Estas notas se publicaron en el 2011 en un primer volumen titulado *El aparato imperialista en Centroamérica*. Editorial OceanSur, México, D.F.

participación del 30% al 50% y en las otras cinco, del 10 al 25%. Controlaba el 100% de la producción de las 5 más grandes y el 88.9% de las diez grandes (Arancibia, 1985:66).

El Partido Comunista de Honduras publicó un documento diciendo: “dentro de la burguesía industrial no existía sector diferenciado que tuviera carácter nacional, y si bien existen algunos elementos o un grupo nacional burgués, es insignificante en el aspecto orgánico y no tiene fuerza política. La tendencia que manifiesta es la de ligarse al capital imperialista y hacerle juego en su política” (Dalton, 2011: 57)

En 1954 estalló la gran huelga general bananera en Honduras que significó un importante paso en la elaboración del Código de Trabajo que legalizó los contratos colectivos, la constitución y reconocimiento de sindicatos. La huelga fue una respuesta de los trabajadores contra la precariedad, los bajos salarios, las condiciones laborales, etc. Antes de estallar, ya se había elevado el grado de movilización de los trabajadores del banano a través de paros laborales en diferentes puertos de la costa atlántica del país, así como estallidos contra la represión patronal⁵⁷. También fue una respuesta contra la violencia de Estado que se desplegaba contra las movilizaciones obreras durante el gobierno de Juan Manuel Galvez(1949-1954) quien antes de ser presidente era abogado de la United Fruit Company. La Huelga General representó una etapa de culminación de un ascenso en la movilización nacional de los trabajadores de Honduras, particularmente de los trabajadores del banano. Fue la unificación nacional de un pliego petitorio que demandaba el aumento salarial, la legalidad del contrato colectivo, la legalidad del sindicalismo, etc.⁵⁸ En la gran investigación historiográfica realizada por Mario Argueta

⁵⁷ El 26 de abril de 1954 se reportan estallidos de violencia en gran escala en Puerto Cortés, provocado por la destitución y la negativa a volver a emplear al trabajador Rafael García, vocero de los muelleros. La totalidad de los 500 muelleros abandonaron sus laborales el 26 de abril mientras cargaban 60,000 racimos en el barco. Ante esta situación el Presidente de la República Juan Manuel Gálvez, ordenó la concentración de tropas en Puerto Cortes, el Ministro de Relaciones Exteriores JE. Valenzuela envió con fecha treinta de abril una circular a los gobernadores políticos del país para ordenar la expulsión de los agitadores. Estas medidas contribuyeron a la irritación de los trabajadores, pues las consideraron una venganza de los monopolios en complicidad con las autoridades hondureñas (Argueta, 2009:65).

⁵⁸ “El primero de mayo en la ciudad de El Progreso se celebró el Día Internacional del Trabajador. Salen 500 trabajadores del Parque Ramón Rosa, a los que gradualmente se unen muchos más, hasta alcanzar 10, 000 manifestantes. Se aprovecha la coyuntura para declarar paro indefinido e inicio de la huelga, leyéndose un comunicado por parte de Miguel Toro[...] Los compañeros laborantes en las fincas bananeras se solidarizan con los huelguistas marchando a El Progreso donde se paralizan las actividades incluyendo el movimiento de trenes y moto carros [...] La United Fruit Company reporta huelga total en la División de Tela donde están aproximadamente 50% de sus operaciones a nivel nacional[...]Se estima que 14, 000 trabajadores de la

sobre la huelga de 1954, se demuestra que este acotamiento correspondió a la espontaneidad e impulso de los trabajadores en sus demandas gremiales. –Sería una auténtica rebelión de las masas, guardando un orden y disciplina admirable [...] en contraposición a lo que afirmaba la propaganda norteamericana que presentaba un vínculo con el régimen de Jacobo Arbenz en Guatemala”(Argueta, 2009:63)

Las soluciones al conflicto no pueden dejar de verse en relación con el contexto centroamericano y el interés de los EU de convertir a Honduras en un centro de contrainsurgencia contra el ascenso de la movilización social en toda la región centroamericana, particularmente en Guatemala que estaba pasando por un proceso revolucionario con la reforma agraria promovida por el presidente Arbenz. Por esta razón, luego de que estalló la huelga que duró 69 días, EU buscó la manera de dividir y atomizar al sindicalismo hondureño. La asesoría de los nacientes sindicatos contaba con el importante apoyo del Departamento de Estado norteamericano, órganos representativos de los industriales de San Pedro a través de la Cámara de Comercio e Industrias de Cortés y la injerencia de la AFL-CIO y la ORIT⁵⁹. El principal objetivo era desarticular al movimiento

United Fruit Co. En la Costa Norte están en huelga general demandando 50% de aumento salarial sobre la base y una respuesta de la empresa en 48 horas”(Argueta, 2009: 65-75) –El 5 de mayo la tormenta llegaba al otro monopolio bananero, la Standart Fruit Company en donde los trabajadores se suman al paro general plegándose a las demandas de los huelguistas. Para Julio las los paros se habían propagado por toda la Costa norte Hondureña en fábricas, aserraderos, ingenios de azúcar y minas. Desde 7 de mayo los estudiantes en Tegucigalpa de la Federación de Estudiantes Universitarios de Honduras (FEUH) se habían adherido a la huelga y trabajan en solidaridad a la misma [...]El 17 de mayo se constituye el Comité Central de Huelga que se encargarían de coordinar alrededor de 35,000 trabajadores con representantes de distintos distritos bananeros: Tela, Cortes, El Progreso, La Lima y Batán”. Tomado de el periódico El Socialista Centroamericano, num 135, 2012, visto en: <http://elsoca.org> (consultado en junio de 2014)

⁵⁹ –Apenas unos pocos meses después de que Kennedy anunciara la Alianza para el Progreso, Villeda Morales complementó su apoyo al nuevo Código de Trabajo con esfuerzos para responder el sistema de asistencia social del SITRATERCO con fondos de la mencionada Alianza(...)En agosto de 1961 el SITRATERCO recibió autorización ejecutiva para contraer un préstamo de 300,000 dólares con la Administración Internacional de Cooperación de los Estados Unidos para financiar viviendas de bajo costo para sus afiliados” (Euraque, 2001:193)

Mario Argueta cita la crítica que hace el destacado luchador y huelguista Francisco Rios a la ORIT: –Nosotros atacamos a la ORIT por tres razones fundamentales: 1) porque son los artesanos de la división de nuestro sindicato 2) porque los representantes de la ORIT que han venido a Honduras son lo mas grandes divisionistas del movimiento sindical en sus países de origen 3) porque la ORIT organiza sindicatos patronales, casi corporaciones de estilo fascista que no sirven a los trabajadores; por eso predicán los representantes de la ORIT la armonía y la conciliación con los patronos. Los funcionarios de la ORIT llegaron al país justamente en el momento en el que había concluido la huelga para aprovechar todo el trabajo sindical que habíamos realizado por años y años y asaltar la dirección de los sindicatos para organizar sindicatos

obrero nacional, tratando de atomizarlo en demandas locales y quitarle peso a la fuerte influencia que tenía el Partido Comunista Hondureño (PCH) entre los trabajadores huelguistas.

En el régimen encabezado por Villeda Morales (1972-1963) dos años y medio después de haber estallado la huelga general, las estructuras organizativas del sindicalismo hondureño y el control ideológico por parte de los EU se fortalecieron. El Ministro de Trabajo anti-comunista, Oscar A. Flores, se apoyó en la ORIT para golpear al sindicalismo independiente vinculado al PCH. Además se fundaron centros de formación sindical controlados por la AFL-CIO y por el Departamento de Estado.

Después de la creación en 1962 del Instituto Americano para el Desarrollo del Sindicalismo Libre (IADSL) con sede en Washington, la penetración estadounidense del movimiento sindical hondureño llegó a ser crecientemente sistémica. En marzo de 1963, bajo la dirección del ex dirigente laboral cubano Jesús Artiga Carboneli, el IADSL estableció el Instituto de Estudios Sindicales de Centroamérica (IESCA). Un centro de entrenamiento para sindicalistas centroamericanos establecido en Tela. Recibió el apoyo de la AFL, ORIT y del Agregado Laboral de EU John O'Grady (Argueta, 2009: 250).

La huelga general fue un hecho sin precedentes en la historia del movimiento obrero en Honduras y Centroamérica. Los trabajadores se movilizaron explosivamente con sus demandas gremiales hasta llegar a un escenario insurreccional nacional. Sin embargo, el minucioso trabajo de contrainsurgencia que pusieron a andar el gobierno hondureño, el gobierno norteamericano y la aristocracia obrera estadounidense representada en la AFL-CIO y la ORIT, restó fuerza al sindicalismo independiente y a las fuerzas políticas revolucionarios del momento en Honduras, evitando de esa forma que la movilización se desbordara a favor de una transformación social radical. No por eso deja de ser importante mencionar que a nivel gremial se logró en la formulación trascendental del Código de Trabajo, que en la actualidad funciona como herramienta importante para la defensa de derechos laborales.

Poco más de una década después de la huelga general bananera, comenzaron a aumentar los conflictos inter burgueses, particularmente entre las burguesías de El Salvador y de Honduras, a tal grado de estallar una guerra entre ambos países en 1969 llamada

oficializados, controlados por el Estado, para frustrar el anhelo de los trabajadores hondureños y torcer la función reivindicativa de la organización obrera”(Argueta, 2009: 247)

Guerra del Futbol. La dinámica de acumulación de capitales salvadoreños, que se vieron beneficiados por el Mercomún, dependía de una fuerte concentración de tierras y de despojo de campesino que migraban hacia el territorio vecino del norte. Mientras tanto, Honduras pasaba por un proceso de ascenso de la movilización popular contra la dictadura de Osvaldo López Arellano y por la reforma agraria. En este contexto, el gobierno de dictador Arellano, en un gesto muy discutible, expulsa a los campesinos salvadoreños sin tierra generando recriminación y tensión entre ambos pueblos.

En el terreno del capital, las manufacturas salvadoreñas habían cooptado buena parte del mercado de Honduras, afectando negativamente a la burguesía hondureña. La contracción del mercado hondureño para la burguesía salvadoreña, la expulsión de los campesinos salvadoreños sin tierra que habían emigrado a Honduras, el aumento en las contradicciones en el seno de las burguesías centroamericanas; todo se conjugó para desembocar en un conflicto bélico entre ambos países.

El 15 de julio de 1969 el ejército salvadoreño lanzó un ataque contra Honduras, iniciando la Guerra del Futbol que fue detenida 100 horas después por la Organización de Estados Americanos. De esta manera quedó limitada la integración del Mercado Común Centroamericano y cancelada la posibilidad de seguir avanzando en el proceso industrializador que integrara a los poderosos grupos económicos regionales. Las formaciones sociales dependientes en la región no contaban con un mercado lo suficientemente amplio que permitiera a los industriales ampliar la reproducción del capital y consolidar un proceso capitalista regional-autónomo. Por el contrario, se generó una pugna inter-burguesa descarnada que rápidamente desembocó en un estado parasitario de guerra.

Pocos años después surgió un segundo intento de industrialización por sustitución de importaciones en Honduras. Durante el mismo gobierno militar de facto de Osvaldo López Arellano, impuesto por un golpe de Estado en 1973, se desarrolló el periodo conocido como el ‘reformismo burgués-militar’ que se propuso generar un *plan nacional de desarrollo* que priorizara las inversiones públicas en infraestructura, la creación de empresas estatales productivas, la reforma agraria, etc. (Barahona, 2005).

Después de la guerra con El Salvador y el golpe de Estado, el país se encontraba inmerso en crisis política y debía recomponer su hegemonía para socavar el movimiento

popular que ascendía cualitativamente en el campo⁶⁰. La recomposición buscaría ejecutar una política contrainsurgente de contenido desarrollista. En 1975 se emitió la Ley de Reforma Agraria que buscaba erradicar el latifundio improductivo; sustituir las formas precarias de tenencia de la tierra y transformar las relaciones de producción en el agro. La ley tenía connotaciones anti oligárquicas que incentivaban la recuperación de tierras nacionales ociosas que no cumplieran con su función social. Esto debía incentivar la generación de un mercado interno que estimulara un proceso industrial nacional (Barahona, 2005).

Sin embargo, la reforma agraria se dio en plena crisis del capitalismo mundial y en los albores de una nueva fase del imperialismo, cuando los grandes capitales de economías imperialistas buscaban recomponer la caída de las tasas de ganancia a partir de un ajuste espacial mundial que empujaba a la liberalización de los mercados mundiales. En este contexto, las burguesías nacionales hondureñas rápidamente dieron la espalda al proyecto nacionalista y buscaron articularse al capital extranjero (Moncada, 1995).

Al ser removido Oswaldo López de la jefatura de estado en 1975, la reforma agraria sería frenada por completo. Los diferentes intentos de expropiación a las tierras de las compañías bananeras realizados por el Estado fracasaron⁶¹ y las tomas de tierras por parte de los campesinos ya no eran negociadas, sino reprimidas⁶². A partir de la remoción de Oswaldo López la cúpula militar que se haría cargo del poder político representaba a las fracciones más conservadoras de la Fuerzas Armadas. El plan original de expropiar 600, 000 hectáreas y beneficiar a 120, 000 familias que no tenían tierras, quedó absolutamente truncado. –Se efectuó un 29% de lo planificado en la reforma agraria y se benefició a 26% de las familias sin tierra de las que existían en 1972. Al finalizar 1977 habían todavía 89,000 familias sin tierra y era necesario agregarles todas las familias nuevas surgidas en cinco años” (Arancibia, 1985: 92). Desde ese año, la reforma agraria se convertiría en un

⁶⁰ Entre los hechos más significativos de la lucha campesina está el proceso popular dirigido por el campesino Lorenzo Zelaya iniciador de la lucha por la emisión de una Ley de Reforma Agraria a través de la recuperación de tierras. Lorenzo Zelaya murió asesinado junto a otros seis hombres, cuando se incorporaba a la guerrilla de resistencia, el 30 de abril de 1965 en la Montaña de El Jute, en las cercanías de El Progreso

⁶¹ –El teniente Coronel Mario Maldonado emite orden de expropiación de 23,590 has. De Tela Railroad Co. Y 32,507 de Standard Fruit Co., un día antes de ser obligado a renunciar. El Lic. Rigoberto Sandoval Corea, director del Instituto Nacional Agrario, emite el 9 de diciembre de 1976, orden de expropiación de 23,526 has de la Tela Railroad Co y tres meses después es obligado a renunciar.”(Arancibia, 1985: 91)

⁶² Poco después del cambio de gobierno que removía a Oswaldo López y ascendía a Melgar Castro, en junio de 1975 ocurrió la matanza de Los Horcones por parte de terratenientes aliados a los militares.

plan dirigido por el Instituto Nacional Agrario para colonizar las tierras y riquezas naturales del Bajo Aguan⁶³.

Es posible afirmar que el freno a la reforma agraria generado por la remoción de Oswaldo López puso fin al segundo intento desarrollista por generar un mercado nacional y un patrón de sustitución de importaciones en Honduras. Nuevamente, las políticas que le siguieron respondieron al dominio oligárquico de una economía de enclave para la exportación.

Los años ochenta: Crisis estatal e inicio del nuevo patrón exportador

La revolución sandinista cambió la correlación de fuerzas en la región centroamericana. Somoza no era un jefe de Estado cualquiera; era el jefe de las fuerzas armadas más cohesionadas y eficientes de Centroamérica, un importante empresario de la región y por supuesto, un vínculo de primer orden para el gobierno estadounidense en el istmo. La pérdida de la Guardia Nacional somocista fue un daño severo para el capital, para la clase dominante nicaragüense y para el dominio norteamericano. El llamado de la revolución sandinista ocurría en un contexto profundamente convulsionado de crisis estructural del capitalismo mundial, desaceleración de la economía estadounidense y mayor subdesarrollo en los países dependientes. En este contexto, el gobierno estadounidense debía darse a la tarea urgente de rediseñar sus estrategias de hegemonía en el área y controlar el ascenso revolucionario que, motivado fundamentalmente por la revolución en Nicaragua, recorría casi todos los rincones centroamericanos. Para lograr tal cometido, Honduras se convertiría en su pieza clave.

Honduras había pasado por una etapa desarrollista que, si bien fue efímera y muy descompuesta, logró contener el crecimiento explosivo de la movilización que no lograron en los demás países centroamericanos. Entre represión selectiva y políticas económicas

⁶³ El escenario actual de paramilitarización y extensiva concentración de tierra para el monocultivo en el Bajo Aguan puede comenzar a entenderse si nos remitimos a estas fechas, cuando la reforma agraria se convirtió en una empresa de despojo. Curiosamente, una parte importante del capitalismo actual en Honduras se asienta sobre la base de estos ejes de acumulación primario exportadores, controlados por terratenientes oligárquicas como Miguel Facusse que en la actualidad es dueño de más de 22,000 hectáreas de plantíos de palma africana.

tímidamente benefactoras, el Estado hondureño evitó el escenario de insurrección popular que estaba reproduciéndose en Nicaragua, El Salvador y Guatemala. Por tal motivo, se convertiría en el aliado más importante para EU.

Después de haber tenido un gobierno militar durante casi todo el siglo XX, Estados Unidos promovió un proceso de apertura democrática en Honduras durante los ochenta que evitó el nivel de confrontación que se vivía en los países aledaños. Rápidamente se convocó a elecciones para designar una Asamblea Nacional Constituyente, un Presidente de la República y un Congreso Nacional. De no ser así el gobierno no hubiera tenido el poder legitimador que Estados Unidos requería para desarrollar su estrategia de dominación y contención en la región. Como afirmó Juan Arancibia, “las elecciones parecen haber ocurrido en un país de ficción” (Arancibia, 1985: 101). La burguesía extranjera y hondureña estaba siendo arrastrada por el huracán de la crisis mundial capitalista; al mismo tiempo que la insurrección popular les tocaba la puerta. Era imposible que en ese contexto surgiera un proceso de apertura democrática real.

Lo que se estaba implementando, sin tropiezos detrás del exhibicionismo de supuesta apertura democrática, era la doctrina de seguridad nacional. El Estado no se reestructuró en términos de la clase dirigente y el ejercicio del poder siguió estando en manos de las Fuerzas Armadas. Incluso puede afirmarse que con el apoyo directo del gobierno norteamericano, se concentró mayor poder en el aparato militar. EU necesitaba que sus aliados en Honduras cumplieran la función de Somoza y para ello requería fortalecer sus fuerzas armadas. “Además del incremento de los montos económicos en ayuda militar, iniciaron las maniobras militares conjuntas y la llegada de decenas de equipos de entrenamiento y asesoría en los más variados aspectos de la guerra convencional y contrainsurgencia” (Arancibia, 1984:103)

El 27 de enero de 1982 asumió la presidencia Roberto Suazo Córdova, quién representaba a los sectores más conservadores del Partido Liberal. Días antes había sido elegido Gustavo Álvarez Martínez como jefe del Estado Mayor Conjunto, representando a los sectores represivos de las Fuerzas Armadas.⁶⁴ Juntos depuraron las cámaras

⁶⁴ Martínez era un oficial que había sido estudiante del Colegio Militar de Argentina y graduado de la Escuela de las Américas. Al triunfo de la revolución sandinista, sería el encargado de llevar la Operación Charly Honduras. Con la intermediación de las Fuerzas Armadas de EU, el ejército argentino implementaría en Centroamérica los métodos represivos de seguridad nacional utilizados durante la dictadura del país

representativas y las fuerzas armadas para generar una estrategia de seguridad interna que pudiera apagar cualquier señal de oposición en Honduras y al mismo tiempo hostigar al gobierno revolucionario sandinista.

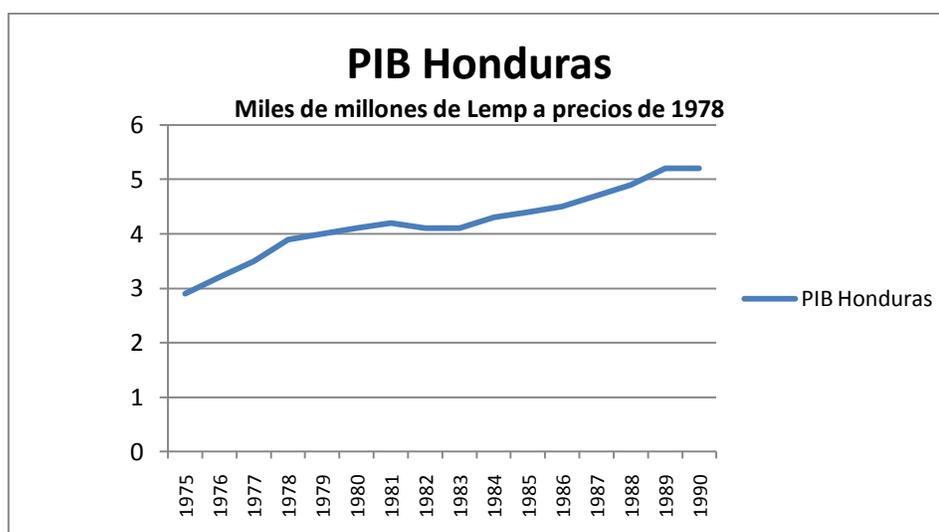
En 1982 se modificó la constitución para dar mayor autonomía y poder al jefe de las Fuerzas Armadas. En mayo del mismo año, las Fuerzas Armadas presentaron un proyecto de ley antiterrorista que condenaba a la cárcel a quien tomara tierras, fábricas, oficinas públicas, etc. Durante ese periodo la represión creció, aumentaron las desapariciones forzadas, asesinatos de opositores y cementerios clandestinos. Era la puesta en marcha de la Doctrina de Seguridad Nacional en Honduras. Con el aval y firma del presidente Suazo Córdova, Álvarez Martínez y el embajador de EU, en 1983 se construyó la base militar de Palmerola para dar vía libre al uso del territorio hondureño como espacio de operación para tropas norteamericanas. Esta se convirtió en el centro de apoyo logístico y de combate para el proyecto de contrainsurgencia contra el gobierno sandinista, cuestión que el propio informe de la comisión Kissinger afirma. En esas fechas también se negocia en secreto la instalación de la base militar de Puerto Castilla que se convertiría en el centro de entrenamiento de fuerzas especiales salvadoreñas contra el movimiento guerrillero farabundista.

La reestructuración del Estado hondureño no sólo ocurría en medio de un turbulento escenario regional de insurrección popular. También fue la respuesta política a una honda crisis económica del capitalismo mundial que exigía de los países dependientes acabar con cualquier respiro desarrollista y alinearse a los nuevos dictados de EU. Como se puede observar en la gráfica 7, a partir del año 1979 ocurre una desaceleración de la economía hondureña que se prolonga durante la primera mitad de la década de los ochenta. A esto se le sumaba un efecto devastador para la producción nacional generada por el alza de los precios del petróleo, un evidente deterioro en los términos de intercambio y una crisis de deuda externa que obligó al país a declararse en mora, incapaz de poder cancelar siquiera los intereses. En 1982 el PIB per cápita cayó 12%, el violento crecimiento del desempleo y subempleo generados por políticas de austeridad habían hecho que 21% de la Población Económicamente Activa estuviera cesante mientras que 55% era subempleada, más de un

conosureño. Como resultado, para finales de 1981, habían 150 militares argentinos asesorando a las fuerzas armadas hondureñas y a los contras nicaragüenses.

tercio de la población carecía de los ingresos suficientes para cubrir la dieta alimenticia necesaria (Moncada, 1995: 12).

GRAFICA 7



El escenario de desaceleración de la economía hondureña durante el primer tercio de la década de los ochenta respondía a un contexto de crisis del capitalismo mundial que exigía a los países imperialistas el impulso de un nuevo orden mundial que frenara la caída de las tasas de ganancias de los capitales monopólicos que en América Latina se manifestó como crisis de la deuda externa. Para ello era necesaria la desarticulación del patrón de sustitución de importaciones en los países dependientes, la profundización del subdesarrollo y una nueva articulación entre el centro y la periferia. Honduras se convertiría en el laboratorio centroamericano para la aplicación de un programa de políticas económicas neoliberales.

En noviembre de 1981, el Embajador de Estados Unidos en Honduras, John Dimitri Negroponete, expuso en conferencia de prensa un documento titulado *Regonomics para Honduras*, donde no sólo se dejaba claro que Honduras se posicionaba geopolíticamente como centro de contrainsurgencia de EU en medio de un territorio profundamente agitado por el contexto revolucionario de las guerras civiles centroamericanas (Hernández, 2005). También se convertía en un laboratorio de políticas económicas para EU. En dicho documento se expresaba lo siguiente:

Estados Unidos se propone continuar cumpliendo su antiguo compromiso bilateral de dar asistencia a Honduras en su desarrollo económico y social (...) Cualquier asistencia económica adicional para Honduras se orientará a aumentar el crédito disponible para el sector privado y no financiar el presupuesto (...) Esperamos que los países de la región revisen sus economías con miras a la eliminación de las barreras que inhiben la exportación (Hernández, 2005: 17).

Regonomics para Honduras fue un diseño neoliberal elaborado por EU y nutrido por el paradigma neoclásico de Friedman y Hayek que proponía medidas que avanzaran en la desregulación, la liberalización de la economía y las privatizaciones. Este documento declaraba la sepultura de un periodo relativamente desarrollista del país, al tiempo que tendía el camino para la aplicación de un programa de reformas de ajuste estructural que iniciaron en la década perdida de los ochenta y se profundizaron en los años noventa.⁶⁵

Dos años después de haberse publicado *Reagonomis para Honduras*, el 5 de julio de 1983, el Congreso de Estados Unidos aprobaba la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) que sería firmada y abalada por el presidente Reagan con palabras que se asemejaban a los aires de la Doctrina Monroe:

Podemos mostrar al mundo que vencemos el miedo con la fe, superamos la pobreza con el crecimiento y contrarrestamos la violencia con la oportunidad y la libertad. La paz y la libertad de la Cuenca del Caribe se cuentan entre nuestros intereses vitales. Cuando nuestros vecinos se hallan en problemas, sus problemas son nuestros⁶⁶

En medio de hondos procesos revolucionarios a lo largo del territorio centroamericano, la ICC, que no era un acuerdo bilateral sino un dedazo del gobierno norteamericano, tenía un doble propósito. Uno político, orientado a aislar comercialmente a Cuba y Nicaragua y otro económico, que buscaba la apertura de las fronteras y la entrada libre de impuestos a EU para las importaciones originadas en la región de la Cuenca del Caribe (Hernández, 2000). La ICC y *Reagonomics para Honduras* se establecían como el motor que impulsó una oleada de políticas impopulares de ajuste estructural que tuvieron el objetivo final de terminar con la incipiente consolidación del mercado interno en la década anterior y dejar que la economía hondureña quedara en las buenas manos de las operaciones del mercado mundial.

⁶⁵ Para ver un análisis detallado sobre el documento presentado por Negroponte, véase Hernández Alcides, *Política Económica y Desarrollo. El caso de Honduras*, ediciones POSCAEL, Tegucigalpa, 2005.

⁶⁶ Tomado de Servicio Informativo y Cultural de la Embajada de Estados Unidos en Honduras, Boletín 84-114 A6- SMX(12-84).

La ola de reformas estructurales neoliberales en Honduras llegó con mayor fuerza a principios de los años noventa durante el periodo presidencial de Leonardo Callejas (1990-1994). No fue antes porque en la década de los ochenta el poder político se concentraba en la estrategia de contrainsurgencia contra la revolución sandinista. Inmediatamente después de que el Frente Sandinista de Liberación Nacional fue derrotado electoralmente en febrero de 1990, la política económica hondureña se insertó plenamente en el paradigma neoliberal. Mediante el Decreto 18-90 promulgado por el presidente en marzo de 1990, se impulsó un programa severo de ajuste estructural llamado “Medidas de Ordenamiento Estructural” recomendado como presión por organismos internacionales como el FMI y la AID para que, de cumplirse, Honduras fuera nuevamente elegible para préstamos y pudiera reactivar su economía que se encontraba en aprietos. Como habría de ocurrir en toda América Latina, el paquete de reformas neoliberales en Honduras profundizó la desarticulación de la economía nacional al privatizar y forzar la quiebra de bienes estatales-públicos y golpear a la clase trabajadora organizada. El impacto negativo de las medidas económicas como la devaluación, la liberalización de precios, la eliminación de subsidios para el sector industrial nacional, el aumento en las tasas de interés, aumento inflacionario, etc., fue dramático para los asalariados de los centros urbanos y los campesinos del país. La capacidad adquisitiva se desplomó, afectando particularmente a la producción en el sector agrícola que se había desarrollado con la reforma agraria.⁶⁷ Fueron medidas que buscaban hacer del subdesarrollo una carta de apelación para ser aceptado en el nuevo escenario del capitalismo mundial. Entre mayor subdesarrollo y precariedad, mayor sería la posibilidad de ser admitidos en el nuevo teatro de la mundialización.

El fin propuesto consistía en crear un paradigma de crecimiento hacia afuera, mismo que debía descansar en la iniciativa privada, en el ámbito del mercado libre, sin o con mínima injerencia del Estado y cuyo eje fundamental sería el comercio exterior. Exportar para el mercado mundial sería la clave, sobre todo para el primer mundo donde la población percibe un ingreso real significativo (Hernández, 2005: 111).

Con el ajuste estructural, la economía hondureña se inserta desde una formación dependiente a la nueva fase del imperialismo que se sostiene sobre la base de una división

⁶⁷ Uno de los éxitos de los sectores terratenientes del país con el ajuste estructural fue la anulación de la Ley de Reforma Agraria de 1974 y su sustitución por la Ley de Modernización Agrícola que promovió mayor concentración de la tierra a expensas de la venta de empresas cooperativas agrarias.

internacional del trabajo que relocaliza etapas de los procesos productivos intensivas en el uso de la fuerza de trabajo en países subdesarrollados.

Las trasnacionales transfieren del centro a nuestros países la industria más ‘chupadora’ de mano de obra y la más simple tecnológicamente. Este proceso de trasposición del capital de países desarrollados a aquellos donde la mano de obra es más barata, con el fin de reducir los costos de producción mediante el empleo de fuerza de trabajo en forma intensiva, constituye una nueva estrategia de internacionalización del capital, una nueva división internacional del trabajo (Moncada, 1995: 6).

La economía hondureña articuló al nuevo proceso mundial de relocalización de procesos productivos para convertirse en economía de especialización productiva para la exportación, una economía de enclave que ya no gira en torno a la tradición exportación de bienes primarios, sino a la exportación de productos ensamblados industrialmente con poco valor agregado; es decir, la maquila de exportación.

4.2. Crisis y reestructuración industrial en Centroamérica

La crisis histórica de largo plazo del capitalismo mundial ha perfilado una nueva etapa del imperialismo que se desarrolla en medio de profunda inestabilidad económica, crónicas desaceleraciones y una tendencia de mediano plazo hacia el estancamiento en las tasas de crecimiento. En esta nueva fase se ha configurado una división internacional del trabajo que transformó por completo el escenario productivo mundial que se desarrolló en el largo periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial. En la década de los setenta, los capitales monopólicos de las economías imperialistas vieron agotada la posibilidad de ampliar la acumulación dentro de los márgenes del tradicional proyecto industrial fordista, donde se concentraban los procesos productivos en los países centrales. Era necesario promover una reestructuración industrial a nivel global que les permitiera concentrar mayor capital y no dejar caer la tasa de ganancia. Para ello, los países dependientes adquirieron un nuevo papel en el escenario del capitalismo mundial que los eslabonaba al dominio imperialista, ya no sólo como productores y exportadores de materia prima, sino como productores y exportadores de bienes de consumo manufacturados que circulan masivamente en los mercados centrales. Esto significó un proceso global de relocalización de etapas de

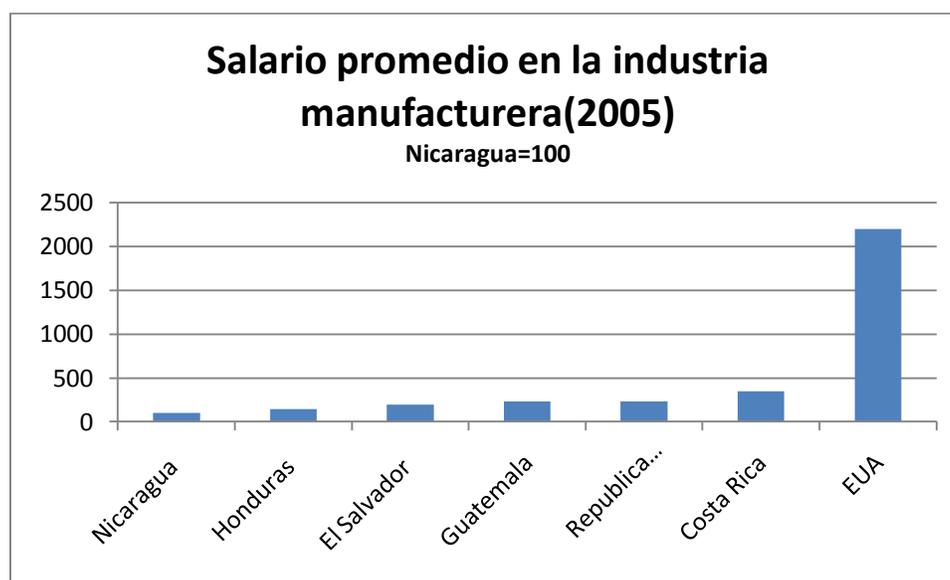
procesos productivos intensivos en el uso de la fuerza de trabajo que se trasladaron a países subdesarrollados para que el capital pudiera obtener altas tasas de ganancia y, por las diferencias salariales, excelentes condiciones en la competencia a nivel internacional. Emergió una nueva etapa del capitalismo dependiente que se concretó en economías de enclave maquilador para la exportación.

Durante el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial, los capitales monopólicos dominantes se ubicaban en la esfera de la producción, situada espacialmente en los países desarrollados. Sin embargo, con la crisis del modelo fordista y la nueva división internacional de trabajo, los capitales monopólicos dominantes pasaron a ubicarse en la esfera comercial, donde comenzó a concentrarse gran parte de la tasa de ganancia y donde han crecido oligopolios que controlan la circulación de la mercancía y la realización de la plusvalía. En este reacomodo, la producción se fragmentó espacialmente, transfiriendo etapas del proceso productivo a los países dependientes, donde hay un mayor ejército industrial de reserva y donde la fuerza de trabajo se contrata en condiciones de mayor precariedad. Se internacionalizó el capital productivo y la tutela del capital comercial llevó al surgimiento del modelo de producción flexible, donde el mercado manda y la producción responde. La producción debe estar a la orden de lo que indica el mercado y si el interés del último cambia, también tendrán que cambiar los procesos productivos en la industria. Si los capitales comerciales piden mayor cantidad de mercancías, los capitales industriales tendrán que responder *justo a tiempo*. De lo contrario, serán descartados de la lista de proveedores.

En este nuevo escenario del capitalismo mundial, se evidencia la inserción desigual entre los países desarrollados y los subdesarrollados. En los primeros se ubican los oligopolios comerciales controlando la circulación de las mercancías y aumentando las tasas de ganancia sin precedentes. En los segundos se despliega la esfera productiva que abastece a los países desarrollados con la producción generada por una abundante fuerza de trabajo barata. Ahí se transfieren etapas de la producción en forma de enclaves maquiladoras para la exportación, intensivas en el uso de la fuerza de trabajo y generadoras de poco valor agregado. En la siguiente gráfica es posible observar la diferencia de salarios de los países de la región centroamericana con respecto a EU. En los primeros se ubica la

fuerza de trabajo industrial que produce el tipo de prendas de vestir que son exportadas al mercado central de EU, donde el salario de la fuerza de trabajo es abismalmente más alto.

GRAFICA 8



Fuente: (Padilla, 2008: 24)

En Centroamérica, la articulación dependiente al nuevo teatro del capitalismo mundial inició en los años ochenta con la Iniciativa de la Cuenca del Caribe por parte de EU durante el gobierno de Reagan. La ICC surgió en un contexto de disputa entre el proyecto imperialista que se encontraba en plena reestructuración mundial y el proyecto revolucionario oxigenado en perspectiva por el triunfo del sandinismo. Sin embargo, a partir de la década de los noventa, la correlación de fuerzas cambió drásticamente. Al desarticularse la revolución sandinista y quedar derrotadas las aspiraciones revolucionarias en El Salvador y Guatemala, se aplicaron los paquetes de reformas estructurales condicionados por la renegociación de la deuda externa. Uno tras otro, los gobiernos en Centroamérica fueron adoptando medidas neoliberales a través de privatizaciones de empresas públicas, apertura externa, liberalización de barreras comerciales y liberalización de los mercados financieros.

La adopción de estas políticas neoliberales tuvo como consecuencia un cambio en la instrumentalización e institucionalización de la integración centroamericana que abandonó el enfoque desarrollista y adoptó el enfoque del regionalismo abierto. Este nuevo enfoque

implicó dejar de concebir la integración de Centroamérica en función de la cooperación y la industrialización interna para concebirla en función de la transnacionalización de las economías nacionales y su incorporación a las cadenas globales de valorización del capital a través de un nuevo patrón de exportación manufacturero articulado por la industria maquiladora de exportación (Martinez, 2011)

La industria de confección se acomoda en zonas francas *libres* de la jurisdicción nacional mediante concesiones especiales en materia de aranceles, de aduanas, impuestos, infraestructura física para la producción, transporte, logística y acceso a una mano de obra barata. En ella se reciben materiales importados que, tras un cierto grado de ensamblaje, son reexportados. Es decir, territorios ocupados por el capital trasnacional y administrados en sus servicios de infraestructura por el capital local, donde se aplica la legislación fiscal y laboral con un alto grado de excepcionalidad (véase los tipos de Zonas Francas en el cuadro 5)

CUADRO 5

Regímenes de exportación

Costa Rica	Zonas francas y perfeccionamiento activo
El Salvador	Zonas francas y depósito de perfeccionamiento activo
Guatemala	Zonas francas y actividad exportador y de maquila
Honduras	Zonas libres, importación temporal y Zonas industriales de procesamiento
Nicaragua	Zonas francas y perfeccionamiento activo
República Dominicana	Zonas francas

Las zonas francas no son territorios exclusivos y apartados; no son zonas altamente productivas en medio de un mar de improductividad y atraso. Son territorios exclusivos del subdesarrollo. Se montan sobre la precariedad para luego organizarla a su medida. La industria maquiladora es un enclave que direcciona las economías centroamericanas y decide sobre su desarrollo. Los capitales que ahí se desenvuelven tienen el poder político para obligar imponer políticas laborales y fiscales a nivel nacional.

Entre los cambios estructurales más significativos de la estructura económica regional, resalta la caída de la participación agropecuaria en el total de la producción. El

nuevo patrón de reproducción del capitalismo dependiente ha tenido efectos negativos profundos sobre el desarrollo del campo. El abandono del cultivo tradicional para la alimentación popular y para el mercado interno se ha traducido crecimiento de importación de alimentos y falta de soberanía alimentaria. También se ha generado un rezago de las actividades de exportación agropecuarias tradicionales y una reorientación de políticas públicas hacia nuevas actividades de exportación como la manufactura. El efecto negativo que han tenido las políticas económicas para el campo se manifiesta en acelerados flujos de migración interna del campo a la ciudad, a tal grado que en casi toda la región, la concentración demográfica ha cambiado su correlación para registrar mayor concentración poblacional en las ciudades (véase cuadro 6).

CUADRO 6

CENTROAMÉRICA: PORCENTAJE DE POBLACIÓN URBANA(%) 1950-2000

	1950	1960	1970	1980	1990	2000
Costa Rica	33.5	34.5	40.6	44.5	...	59.0
El Salvador	36.5	38.5	39.5	...	50.4	62.7
Guatemala	25.0	33.6	36.4	32.7	35.0	46.1
Honduras	31.0	30.4	37.2	38.7	...	45.5
Nicaragua	34.9	40.9	47.7	...	54.4	55.9
Panamá	36.0	41.5	47.6	50.4	53.7	62.2

Fuente: CEPAL, <http://www.cepal.org/>

El nuevo patrón de reproducción del capitalismo dependiente en Centroamérica se puede dividir en dos periodos. El primero abarca el periodo de auge de la industria maquiladora en el cual las economías centroamericanas crecen paralelo al ciclo de mayor expansión de la economía estadounidense. A nivel regional, el PIB creció a una tasa promedio anual de 6% entre 1990 y 2000; en Costa Rica se registró la tasa más alta de crecimiento anual con 6.5%, El Salvador con 5.8%, Guatemala con 5.2% y Honduras y Nicaragua con más del 4%⁶⁸. En el cuadro 7 se puede observar que en la última década del siglo pasado la actividad más dinámica y de mayor peso porcentual en la estructura económica de la región fue la industria manufacturera con un registro de 19% del total. La

⁶⁸ CEPAL, <http://www.cepal.org/>

actividad de comercio, hoteles y restaurantes aumentó el peso porcentual en el PIB total debido a la importancia que tiene el turismo en la región.

CUADRO 7

Centroamérica y Rep. Dominicana: PIB por actividades económica (%)

	1990	2000	2008	2009	2012
Total	100	100	100	100	100
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	12	10	9	9	9
Explotación de minas y canteras	0	1	1	1	1
Industrias manufactureras	19	19	17	16	16
Suministro de electricidad, gas y agua	2	3	2	2	2
Construcción	5	6	5	5	5
Comercio, hoteles y restaurantes	17	18	17	17	17
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	6	7	11	12	12
Intermediación financiera, actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	15	15	16	16	17
Administración pública	22	19	17	18	17
Servicios de intermediación financiera medidos indirectamente	2	3	4	4	5

Fuente: CEPAL, <http://www.cepal.org/>

La segunda etapa del nuevo patrón manufacturero exportador comenzó en la primera década de este siglo y continúa hasta la actualidad. Se caracteriza por ser un periodo fuertemente inestable para la economía a nivel regional que creció a un ritmo tres veces menor al de la década anterior. Esta etapa de menor crecimiento se expresa claramente en la recesión de la industria maquiladora y disminución del peso del PIB manufacturero en el total. Con la crisis de las empresas.com en el 2001, la liberalización de la producción china en los países desarrollados y la monumental crisis del 2008, la maquila en Centroamérica ha resentido considerables efectos negativos en su crecimiento, particularmente por la reestructuración generalizada que ha ocurrido en la industria del vestido, rama industrial que representa el mayor peso en la composición de la maquila a nivel regional. En los primeros años de este siglo, todos los países de la región, con excepción de Nicaragua, registran pérdidas de puestos de trabajo, reducción en el número de establecimientos en la maquiladora y caída de las exportaciones de la maquila de la confección (Morales, 2010).

En el 2006 se profundizó el dominio de la economía estadounidense en la región centroamericana y el Caribe a través de la firma del Tratado de Libre Comercio (CAFTA-DR). Este acuerdo liberalizó aun más el mercado estadounidense para la producción centroamericana, aunque no cambió el contexto de desaceleración de la industria maquiladora. Esto se debe a que las condiciones de competencia en la industria textil y confección han cambiado desde inicios del siglo y la industria maquiladora en Centroamérica ha encontrado dificultades para permanecer eslabonada en las reconfiguraciones de las cadenas globales de producción de indumentaria. La liberalización del mercado mundial, particularmente de EU, afectó severamente al desarrollo de la industria maquiladora en Centroamérica, especialmente en el número de trabajadores que cayó significativamente (véase cuadro 8). Como respuesta el Estado redobla la aplicación del recetario neoliberal, profundiza la dependencia con respecto a los centros imperialistas y tiende el camino para el despliegue de mecanismos de concentración y centralización del gran capital trasnacional en la región istmeña. El subdesarrollo es una historia que está a la orden del día y la región se encuentra sumergida en un escenario de crisis que no muestra señales de recuperación

CUADRO 8

Número de trabajadores en la industria maquiladora

	1990	2000	2006	2011*
Nicaragua	1313	37000	80515	99681
Guatemala	59343	100000	144361	95556
El Salvador	12301	89929	79868	80000
Honduras	15520	106530	130145	110900

Fuente: (Morales, 2010)

*Guatemala: Tomados de Movimiento Sindical, Indígena y Campesino Guatemalteco, en http://www.pesgalicia.org/almacen/Documentos/la_maquila_textil_y_de_confeccion_en_guatemala.pdf visto en marzo de 2014.

Honduras: Banco Central de Honduras

El Salvador: Observatorio Laboral en <http://observatoriolaboral.ormusa.org/>

Nicaragua: Instituto Sindical para América Central y el Caribe, en <http://isacc-instituto.org/media/pdf/informe.pdf>, visto en marzo de 2014.

Transcurridas casi tres décadas de políticas neoliberales y una estrategia de desarrollo orientada por los capitales monopólicos en Centroamérica, se ha consolidado una dinámica económica que se fundamenta en la desigualdad y la exclusión. El PIB *per cápita*, un simple indicador del desempeño económico, ilustra los débiles resultados del nuevo patrón capitalista en la región. Mientras el crecimiento promedio del PIB en la región en la década de los noventa fue de 5.2, el promedio del crecimiento del PIB *per cápita* en el mismo periodo fue de 1.9⁶⁹ Desde el inicio de este siglo, la tendencia a la desaceleración de la economía de EU ha afectado de manera significativa el desarrollo de las economías en Centroamérica, donde las tasas de crecimiento del PIB se redujeron a un promedio de 2% y el crecimiento del PIB *per cápita* cayó a 1.5%. Se estima que el 51% de la población centroamericana está en situación de pobreza y el 27% en extrema pobreza⁷⁰.

CUADRO 9

Exportaciones de productos agropecuarios y manufacturados según su participación en el total

	1970		1980		1990		2000		2010	
	Agrop	Manuf.								
Costa Rica	18.7	81.3	29.8	70.2	29.3	70.7	65.5	34.5	60.2	39.8
El Salvador	28.7	71.3	35.4	64.6	35.5	64.5	48.4	51.6	62	38
Guatemala	28.1	71.9	24.4	75.6	24.5	75.5	32	68	34.7	65.3
Honduras	8.2	91.8	12.8	87.2	9.5	90.5	22.1	77.9	20.1	79.9
Nicaragua	17.8	82.2	18.1	81.9	8.2	91.8	7.5	92.5	6.3	93.7
Panamá	3.6	96.4	8.9	91.1	17	83	15.9	84.1

Fuente: CEPAL

⁶⁹ CEPAL, <http://www.cepal.org/>

⁷⁰ PNUD, <http://www.undp.org/>

De ser economías de enclave productoras de bienes agrícolas para la exportación, pasaron a eslabonarse a las nuevas cadenas globales de producción desde la exportación manufacturera. Esta transición no significó un abandono de la exportación de bienes primarios. Como se puede observar el cuadro anterior, la exportación agropecuaria tiene un peso significativo en la composición de las exportaciones de la región. También es importante mencionar que el periodo de mayor peso de las exportaciones manufactureras fue en las décadas de los 80 y 90. En estas dos décadas, la industria maquiladora de exportación adquirió un protagonismo dominante en las economías de la región. Sin embargo, a partir de la crisis del 2001 y del 2008, la maquila en Centroamérica se ha visto envuelta en un periodo de crisis y estancamiento del que no ha salido. Por esa razón se registra una disminución de la exportación manufacturera (véase cuadro 9).

Las exportaciones de la industria maquiladora constituyen uno de los rubros más importantes dentro del total de las exportaciones centroamericanas. Durante el período 2000-2006, representaron el 61.4% del total de exportaciones. Sin embargo, la contracción del mercado estadounidense y la profundización de la competencia internacional generaron una disminución de la exportación maquiladora centroamericana, bajando el ritmo crecimiento promedio anual de 5% durante la primera década del siglo. Si a esta cifra le omitimos el caso Nicaragüense que ha aumentado las exportaciones de la maquila a tasa más elevadas que el resto de la región, la tasa de crecimiento anual bajaría a 2.5% (véase cuadro 10).

CUADRO 10

Centroamérica: Exportaciones de la maquila

Millones de dólares

	2000	2003	2006	2009	2012*	Tasa de crec. (2000-2012)
El Salvador	1609	1873	1602	945	1200	-2
Honduras	2362	2503	2846	2450	3800	5
Nicaragua	231	434	932	970	2029	65
Guatemala		1824	2309	2300	3039	8

Fuente: (Padilla, 2008: 18)

*Tomado de SIECA, <http://www.sieca.int>

El estancamiento de la industria maquiladora en la región también es posible confirmarlo con el poco crecimiento del número de trabajadores. Con excepción de Nicaragua que registró una tasa de crecimiento promedio anual de número de trabajadores de la maquila de 17% entre 2000 y 2010, los demás países de la región no mostraron aumentos sustanciales. Costa Rica fue el más alto con un crecimiento de 7% seguido por Honduras con un 3%. El Salvador y República Dominicana registraron tasas negativas (véase cuadro 8).

La maquila no es capaz de absorber el creciente ejército industrial de reserva en Centroamérica. Mientras el crecimiento del número de trabajadores es prácticamente nulo, los índices de subempleo rebasan 35% de la Población Económicamente Activa y siete de cada diez personas que ingresan al mercado laboral lo hacen en el mercado informal (OLACD, 2009: 80). Es decir, la industria maquiladora está lejos de resolver los problemas de desempleo estructural por el que están cruzando los países centroamericanos.

En los años noventa, la maquila alcanzó un crecimiento protagónico que la convirtió en el sector de mayor importancia para la economía de estos países, principalmente de Honduras, Guatemala, El Salvador y Nicaragua. En algunos casos contribuyó con más del 50% de las exportaciones totales, generando una proporción significativa del empleo formal en la región (Padilla, 2008).

El papel que juegan los países de la región en la configuración de las cadenas globales de producción de indumentaria no es menor. En 2013, los países centroamericanos y la República Dominicana confeccionaban 10% del total de ropa que importaba EUA (véase cuadro 11). En el 2000, ocupaban el segundo lugar después de México; sin embargo, al finalizar el Acuerdo sobre Textiles y Vestido y liberalizar la producción china en el mercado de EU, la industria maquiladora de exportación de confección en México y Centroamérica fue afectada negativamente. En el caso de México el efecto fue más dramático ya que, de exportar poco más 8 mil millones de dólares en confección a EU en el 2000, bajó a 3.7 miles de millones en el 2013. Por su parte, los países del CAFTA-DR bajaron su exportación de confección de 9 mil millones de dólares a 7.8 miles de millones. Es importante mencionar que de los países que componen el CAFTA-DR, los casos de Honduras, El Salvador, Nicaragua y Guatemala registran mayores exportaciones de confección a EU. Además, industria maquiladora en Centroamérica registra un alto grado

de especialización productiva. No es una industria diversificada que abarque diversas ramas productivas, sino que se concentra fundamentalmente en la industria de indumentaria, particularmente en la etapa que confecciona la prenda de vestir.

CUADRO 11

EU: Importaciones de confección

Miles de millones de dólares

	1989	1995	2000	2005	2010	2013
Total	21.0	34.6	57.2	68.7	71.4	79.8
China	2.4	3.5	4.5	15.1	28.0	29.8
Vietnam	0.0	0.0	0.0	2.7	5.9	8.1
CAFTA-DR	1.2	4.7	9.0	9.1	7.0	7.9
Bangladesh	0.3	1.1	2.1	2.4	3.9	4.9
Indonesia	0.6	1.2	2.1	2.9	4.4	5.0
México	0.5	2.6	8.4	6.1	3.5	3.7
India	0.5	1.1	1.8	3.0	3.1	3.2
Cambodia	0.0	0.0	0.8	1.7	2.2	2.6
Honduras	0.1	0.9	2.3	2.6	2.4	2.5
El Salvador	0.0	0.6	1.6	1.6	1.6	1.9
Sri Lanka	0.4	0.9	1.5	1.7	1.2	1.6
Pakistán	0.2	0.5	0.9	1.3	1.5	1.5
Nicaragua	0.0	0.1	0.3	0.7	1.0	1.4
Guatemala	0.1	0.7	1.5	1.8	1.2	1.3

Fuente: OTEXA, <http://otexa.trade.gov/>

La industria maquiladora en Centroamérica se desarrolla dentro de los marcos de lo que G. Gereffi llamó esquema de ensamblado:

Una forma de subcontratación en la que las plantas de confección se provén con insumos importados para el ensamble, comúnmente en zonas de procesamiento para la exportación. Corte y confección es un sistema en el cual un manufacturero de confección produce para un vendedor al cortar tela suministrada por el vendedor y confeccionando la tela cortada en correspondencia con las especificaciones del vendedor. En general, empresas que operan sobre la base del “corte y confección” no se involucran en el diseño de la prenda y sólo se preocupan con la manufactura. Bajo el modelo de “corte y confección”, a la fabrica sólo le pagan una cuota de procesamiento y utiliza tela que es propiedad del comprador (Gereffi, 2010: 12)⁷¹

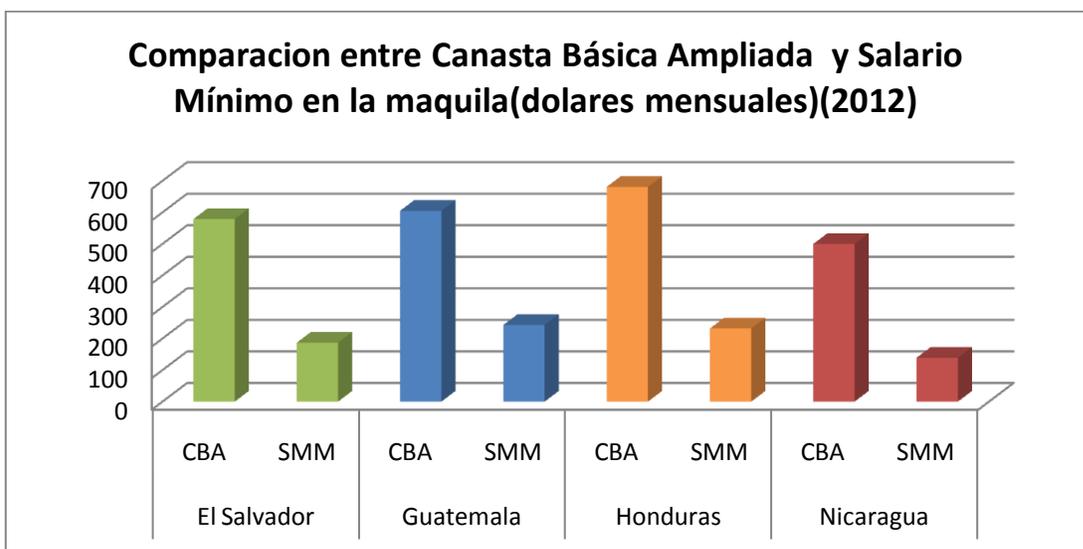
⁷¹ Traducción del autor del texto original: “A form of subcontracting in which garment sewing plants are provided with imported inputs for assembly, most commonly in export processing zones (EPZs). CMT stands for “cut, make and trim” or CM (cut and make) and is a system whereby a manufacturer produces garments

Si bien es cierto que la cadena global de valor ha pasado por cambios tecnológicos que automatizan los procesos laborales y aceleran la rotación del capital, la etapa que se transfirió a los países centroamericanos no ha pasado por un avance técnico significativo. La maquila de confección en Centroamérica produce prendas de vestir de tejido de punto, de menor valor agregado y escaso nivel de automatización. A diferencia de otras actividades industriales, como la automotriz, donde el gran capital se ubica en la esfera productiva y los procesos productivos generan altos niveles de valor agregado, en la industria de la confección se ubican los capitales más débiles de la cadena productiva. Por esta razón es común que en la composición empresarial de la maquila exista una fuerte presencia de capital regional que se articula a los procesos productivos desde la subcontratación. Actualmente, poco más de la mitad de las fabricas maquiladoras en Centroamérica son de capital regional que abastecen la demanda de los grandes capitales comerciales.

Desde 2008 los países centroamericanos registran salarios diferenciados en la maquila, más bajos que el promedio nacional. Como resultado de la profundización de la crisis y la contracción de los mercados en EU, los sectores empresariales de la industria de exportación se han opuesto a los aumentos salariales, forzando a que el salario dentro de las zonas francas sea más bajo que el nacional. La gráfica 9 se demuestra que en el 2012, El Salvador la brecha salarial entre trabajadores de maquila en relación con otras industrias que no están amparadas en la ley de Zonas Francas es de 14.5%. En Guatemala el salario mínimo de la maquila se mantenía equiparado con el del sector agrícola; sin embargo, a partir de 2010, derivado de negociaciones entre patronos y organismo ejecutivo, se tomó la decisión de reducir el salario mínimo en la maquila. En el 2008 el salario mínimo en Honduras fue incrementado 60% para los distintos sectores productivos del país con excepción del sector de la maquila que quedó sin modificaciones. Por su parte, en el 2012 Nicaragua registra el salario mínimo más bajo de la región en 139.7 dólares mensuales. Todos estos registros salariales están muy por debajo de la canasta básica ampliada.

for a customer by cutting fabric provided by the customer and sewing the cut fabric into garments in accordance with the customer's specifications. In general, companies operating on a CMT basis do not become involved in the design of the garment, but are merely concerned with its manufacture. Under CMT, a factory is simply paid a processing fee, not a price for the garment, and uses fabric sourced by, and owned by, the buyer”

GRÁFICA 9



Fuente: Red de Solidaridad de la Maquila

El capital en la industria de exportación responde a la crisis con mayor explotación, pauperizando las condiciones de vida de la clase trabajadora. Al profundizarse la competencia capitalista por la liberalización de la producción china en los mercados centrales, los despidos y los cierres de fábricas se han convertido en historia común de la industria maquiladora en Centroamérica. Para no sucumbir en la competencia, el capital industrial maquilador, por un lado, despide trabajadores y, por el otro, aumenta las tasas de producción para los que quedan contratados. Se precariza el mercado laboral, aumenta el ejército industrial de reserva, se intensifican los procesos laborales y se profundiza el desgaste obrero.

4.3. Honduras: Economía de enclave maquilador

La inserción dependiente del capitalismo hondureño al teatro de la nueva división internacional del trabajo no significó el crecimiento de la industria maquiladora como un factor aislado de la reproducción nacional. La expansión de los capitales monopólicos no es un fenómeno que se despliega en los países dependientes de forma exógena, no es un parásito que amenaza desde fuera. El crecimiento maquilador en Honduras representó una reestructuración de la economía hondureña sujeta a los nuevos requisitos del imperialismo. Representa una nueva organización social de la economía hondureña que se acomoda a la división internacional del trabajo desde la industria maquiladora.

En el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial la articulación entre el centro y la periferia ocurría en el contexto en el cual los países imperialistas protagonizaban un periodo de industrialización generalizado y organizado a partir del modelo fordista. Los capitales industriales crecieron monopólicamente, al igual que el ejército de obreros fuertemente sindicalizados. El Estado se posicionaba desde un pivote de apoyo al gran capital que dirigía el proyecto de industrialización, a la vez que cobijaba a la clase trabajadora desde una política salarial y sindical keynesiana. Esta correlación entre el capital y el trabajo en el centro no se hubiera logrado sin la inserción dependiente de los países subdesarrollados que articulaban su economía fundamentalmente desde la exportación de bienes primarios. En los países imperialistas la formación de la clase trabajadora, el modelo de producción fordista y las políticas keynesianas estaban reposando sobre la formación de enclaves bananeros en los países latinoamericanos primario exportadores, entre ellos Honduras. La fuerza de trabajo en los países industrializados del norte era abaratada, no con la caída del salario real, sino con el abaratamiento de los bienes primarios de la canasta básica que llegaban desde el sur. Por esta razón, es posible observar que en Honduras la actividad agrícola figuraba en la estructura económica del país como actividad estratégica y rectora de la economía dependiente.

En los años setenta, a la par de la derrota de EU en Vietnam, la economía imperialista atraviesa un periodo sostenido de devaluación del dólar que pronto generó una crisis de toda la economía norteamericana. Desde esta década el capitalismo mundial comenzó a reestructurar la relación entre el centro y la periferia y todo el proyecto fordista industrial que se organizó en EU se desvaneció frente a la imperante necesidad de los

capitales monopólicos de proyectar una nueva división internacional del trabajo. A nivel mundial, la respuesta a la crisis se tradujo en un acelerado proceso de reestructuración productiva que desindustrializó los países del centro y relocalizó los procesos productivos en los países dependientes. En estos últimos, el tradicional enclave primario exportador fue perdiendo peso frente al crecimiento protagónico del enclave industrial. Desde ese periodo, la industria maquiladora pasaría a ser la actividad rectora en la organización de la economía dependiente. Las economías de enclave no perdieron su carta de presentación como territorios dominados por el capital trasnacional, sin embargo, se transformó el perfil del enclave que pasó de producir bienes primarios para la exportación a producir bienes manufacturados para la exportación.

En esta reestructuración fue necesaria la desarticulación de los cimientos del patrón de sustitución de importaciones en los países dependientes y un reordenamiento económico que los atará con mayor fuerza a los requerimientos del capitalismo en EU. Los países latinoamericanos se encaminaron en esta crisis de larga data empujados por una ola de políticas económicas que buscaban cambiar la correlación de fuerzas entre el capital y el trabajo, a favor del primero. Se declaró una guerra al Estado desarrollista a través de una interminable lista de privatizaciones de empresas y bienes públicos en toda la región y se desarticuló a la clase trabajadora organizada, golpeando fundamentalmente al sindicalismo independiente. El ajuste estructural neoliberal en América Latina comenzó con el emblemático golpe de Estado en Chile contra el presidente Salvador Allende en 1973 y de distintas maneras recorrió todos los rincones de América Latina.

La reestructuración en Honduras se perfiló durante la década de los ochenta, a través del impulso imperialista formalizado en la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y el programa de políticas económicas formulado en la exposición “Reagonomics para Honduras” por el embajador estadounidense en Honduras, John Negroponte. En Reagonomics se hace el planteamiento claro contra la continuidad del Estado desarrollista que debía abandonar su perfil “benefactor”, abandonar el incipiente proyecto industrial nacional y encargarse de ordenar una nueva reproducción social que respondiera a las condiciones del naciente proceso de mundialización capitalista. Para ello debía trasladar los incentivos de inversión al amparo de las leyes de inversión industrial para favorecer la producción destinada al

mercado mundial y reducir gradualmente los incentivos para la industria de sustitución de importaciones (Hernández, 1983)

La edificación del neoliberalismo en Honduras comenzó a advertirse con la aprobación de medidas de ajuste estructural desde inicios de la década de los ochenta, en el marco de la renegociación de la deuda externa y el financiamiento a los países subdesarrollados por organismos financieros internacionales. Las formas se reflejaron en la privatización de la economía a través de transferencia de empresas del sector público al privado, la limitación de la participación del Estado como agente económico y el despliegue de una política monetaria en función de la política de exportación. El fin último era desarticular el proyecto industrial impulsado por el Estado, desarticular a la clase trabajadora y poner las actividades exportadoras en el centro de la organización económica hondureña.

El programa de ajuste estructural debe entenderse como estrategia para contrarrestar la caída de la tasas de ganancia del gran capital y como un mecanismo para reordenar las economías de la periferia ensanchadas en un burocratismo que obstaculiza el desarrollo de las relaciones mercantiles. En nombre de este reordenamiento y de la eficiencia económica, se legitima el aumento de la tasa de desempleo, la caída del salario real, el deterioro de los servicios sociales del sector público y la conversión del Estado en subsidiario del capital privado de exportación, quizás las fuentes emergentes más importantes de acumulación en la actual crisis económica (Hernández, 1983: 60)

Al mismo tiempo que corría la ofensiva contra los bienes nacionales, surgían indicadores que comenzaban a perfilar la organización de la economía nacional en otra dirección. En diciembre de 1984, mediante del decreto 35, se legalizó el Régimen de Importación Temporal con el fin de aprovechar los supuestos beneficios de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y eximir del pago de aranceles, sobretasas, impuesto sobre ventas y cualquier otro impuesto a la importación de bienes necesarios para producir mercancías de exportación fuera de Centroamérica (Moncada, 1995). Pocos años después, en abril de 1987, a través del Decreto No.37-87, se aprobó la creación de Zonas Industriales de Procesamiento que extendía la exención de impuestos a otros municipios cercanos a Puerto Cortés. Bajo este nuevo reglamento, el Estado dejaría la administración de los parques industriales que anteriormente estaban a cargo de la Empresa Nacional Portuaria y pasarían a ser propiedad y administración de la iniciativa privada.

En los artículos 2 y 3 del decreto 37-87 se menciona que las Zonas Industriales de Procesamiento para Exportaciones (ZIP) son áreas geográficas del territorio nacional creadas con el propósito de fomentar la industria manufacturera de exportación que goza de exoneración total del pago de derechos arancelarios y todo tipo de impuestos, gravámenes, tasas y sobre-tasas (SICRH, 1987). Se indica que la producción que se genera dentro de la Zona Industrial de Procesamiento para Exportaciones queda exenta del pago de impuestos estatales y municipales, junto a lo cual se advierte que los sueldos y salarios y demás rentas similares del personal laborante pagarán el Impuesto a la Renta.

Con el impulso a la formación de estas áreas industriales para la exportación comenzaba a demostrarse que en la década de los ochenta, la economía hondureña cruzaba un periodo de transición entre un patrón de industrialización por sustitución de importaciones incipiente, que mostraba fuertes indicios de agotamiento por la creciente ola desnacionalizadora, y un patrón emergente que se insertaba en el nuevo teatro de la mundialización a través de los enclaves industriales para la exportación, erigidos como territorios controlados por el capital transnacional.

La reestructuración económica en Honduras adquirió mayor fuerza en los años noventa por la aprobación de un programa de políticas económicas neoliberales mucho más abarcador. En esos años la revolución sandinista había llegado a su fin y la nueva división internacional del trabajo rápidamente absorbió a la economía hondureña. En 1990 asumió la presidencia Rafael Leonardo Callejas y un mes después hizo declaraciones públicas en las que anunciaba que la economía hondureña estaba en “bancarrota”. Entre los problemas identificados en el mensaje destacaban el déficit fiscal, la inflación y la deuda externa. Como solución, logró que en marzo de 1990 se aprobara el gran “paquetazo” llamado Ley de Ordenamiento Estructural de la Economía (Decreto Ejecutivo 18-90) diseñado por el FMI y la AID. El programa se puede sintetizar en dos propósitos principales; uno era crear las condiciones para que el país subdesarrollado tuviera la capacidad para el pago de la deuda externa y el otro era generar espacios rentables para el funcionamiento de las empresas transnacionales.

Con el decreto 18-90 se reprogramó la deuda externa con el Club de París, se liberaron las tasas de interés, se firmaron acuerdos con el FMI, se accedió a dos préstamos de Ajuste Estructural con el Banco Mundial, se congelaron los salarios del sector público,

se impusieron impuestos nuevos y alzas tarifarias, etc. Todas medidas tendientes a desregular, privatizar y desnacionalizar la economía hondureña (Arancibia, 2013).

La medida más espectacular que incluyó el paquetazo fue la devaluación de la moneda nacional de un tipo de cambio de 2 Lempiras a 5.3 Lempiras por dólar a finales de 1990. Evidentemente los beneficiarios fundamentales de esta medida fueron las grandes empresas exportadoras de bienes primarios y, fundamentalmente, las empresas maquiladoras de exportación que aprovechaban la depreciación del precio de la mano de obra para obtener mayores beneficios.

No por casualidad, a principios de los noventa, se crearon dos parques industriales de administración privada en el municipio de Choloma, departamento de Cortés: ZIP INHDELVA y ZIP CHOLOMA. Con ellos se inauguraba una etapa de ascenso significativo del peso de la industria maquiladora de exportación. El nacimiento de ZIP Inhdelva y ZIP Choloma fue también la inauguración de una reestructuración de la burguesía hondureñas que rápidamente abandonó el proyecto embrionario de sustitución de importaciones y se alineó en la nueva división internacional del trabajo a la dinámica de acumulación de los grandes capitales monopólicos de EU.

La Zona Industrial de Procesamiento Inhdelva es propiedad de la familia Kattán de origen árabe que se instaló en Honduras a principios de siglo XX. Jacobo David Kattán, abuelo del actual director de Inhdelva, migró a Honduras para articularse a la venta de bienes primarios al mercado estadounidense, particularmente el café (Abdeluahed, 2009). Años después, durante el periodo industrial regional con el Mercado Común Centroamericano, el hijo de Jacobo Kattán fundó una planta de producción de camisetas para abastecer la demanda regional; sin embargo, la guerra entre el Salvador y Honduras en 1969 clausuró un periodo relativamente estable de industrialización regional y la familia Kattán, desde los años setenta, destinó su producción hacia el mercado estadounidense (Dabdoub, 2007). A partir del decreto que marcó la creación de los ZIP, el grupo Kattán se alineó rápidamente en el nuevo patrón exportador y encontró mayor rentabilidad en la articulación con los capitales trasnacionales a través de la administración de los parques industriales de la industria maquiladora. Es decir que, de ser originalmente un capital industrial, se rearticuló en la nueva división internacional del trabajo para convertirse en un gran capital del sector inmobiliario, como dueño de ZIP Inhdelva, rentando el servicio de

infraestructura para el gran capital trasnacional. En la actualidad el grupo Kattán figura en la composición de la gran burguesía hondureña, como parte rectora del bloque de poder en el país, teniendo fuerte atribución en las políticas económicas.⁷²

De igual forma, la Zona Industrial de Procesamiento Choloma es propiedad del grupo Lovable, perteneciente a la familia Canahuati, también de origen árabe. Lovable inició en 1964, en el contexto del Mercado Común Centroamericano. Al fracasar este proyecto e iniciar la crisis estructural del capitalismo mundial en los años setenta, la empresa Lovable dirigida por Juan M. Canahuati, se rearticuló al mercado estadounidense a través de la empresa textilera ELCATEX al mismo tiempo que concentraba ganancias extraordinarias en el rentismo con la creación de ZIP Choloma y posteriormente ZIP Buena vista. Al igual que el grupo Kattán, Canahuati pasó a formar parte de las filas del gran capital como resultado de su articulación al modelo maquilador para la exportación, inicialmente en el sector inmobiliario e industrial y finalmente, como financiero⁷³. Actualmente, el grupo Lovable está integrado verticalmente, tiene una marca propia de ropa interior que circula en el mercado estadounidense, tiene fábrica textilera y plantas de confección. En la configuración del capital en la industria maquiladora, Lovable se posiciona dentro de las empresas con mayor concentración.

Estos dos ejemplos empresariales que cobijaron la etapa de ascenso de la industria maquiladora demuestran claramente el perfil de la burguesía hondureña en la reestructuración del desarrollo capitalista. Demuestran que el nuevo patrón exportador organizado en torno a la industria maquiladora no es un escenario forzado únicamente por la presión imperialista; no es un problema exógeno. La burguesía hondureña se articula a la nueva división internacional del trabajo encontrando mayor rentabilidad en las nuevas cadenas globales de producción que se dirigen al mercado estadounidense. También se

⁷² Es sabido que Jacobo Kattan y la AHM han sido fuertes impulsores de la ley de Empleo Temporal. Para más información ver La Tribuna, 20 septiembre, 2012, en: <http://www.latribuna.hn/2012/09/20/maquila-hondurena-recupera-12000-empleos-en-2012/> (consultado en marzo 2014)

⁷³ Juan Canahuati fue vicepresidente de Banco del País y asesor del Consejo Hondureño de la Empresa Privada, fundador de la Asociación Hondureña de Maquiladores, director de la Fundación para las Inversiones y Desarrollo de Exportación, presidente de Fondo Hondureño de Inversión Turística, asesoró al Gobierno para negociar cuota de maquila con Estados Unidos. Durante las últimas dos décadas, también fue orador invitado por el Banco Interamericano de Desarrollo en conferencias sobre desafíos del sector privado.

ratifica la concentrada dependencia de los capitales hondureños con respecto al desarrollo capitalista de EU. Toda su visión empresarial está puesta sobre su inserción apropiada a los circuitos de producción y circulación de EU.

Hacia finales de la década de los noventa, la excepcionalidad arancelaria se extendió a nivel nacional con la aprobación en 1998 del Decreto No. 131-98, denominado “Ley de Zonas Libres”. La exención de pago de impuestos arancelarios, derechos consulares, impuestos internos y gravámenes, se extendió a todas las empresas en el país que tuvieran relación directa o indirecta con las operaciones aduaneras de importación y exportación. Esta ley tendía el camino para la profundización de la apertura comercial. La producción dirigida al mercado extranjero estaba exenta de pago de impuestos, mientras que la industria nacional debía seguir atada a la regulación fiscal nacional.

La inserción dependiente de Honduras a la nueva división internacional del trabajo a través de la industria maquiladora ha generado efectos profundos en la geografía del capitalismo en Honduras. La concentración industrial se ubica en zonas cercanas a Puerto Cortés, lugar desde el cuál embarca la producción que, destinada a EU, llega a las costas de Florida en 48 horas. Puerto Cortés es un factor fundamental en la articulación de la organización espacial de la industria de la maquila en Honduras, razón por la cual el primer parque industrial maquilador llamado Zona Libre de Cortés se construyó dentro de la infraestructura portuaria.

Históricamente, las operaciones portuarias de Puerto Cortés comenzaron en los años cincuenta del siglo XX, periodo en el cual Honduras se situaba como uno de los mayores exportadores de banano a nivel mundial. En las órbitas de la actividad bananera crecieron capitales industriales en la zona norte del país, particularmente en San Pedro Sula que con el impulso del Mercado Común Centroamericanos, se convirtió en la ciudad industrial del país.

La reestructuración de la espacialidad del capital provocada por el ascenso de la industria de la maquila en la zona norte del país, generó cambios significativos en el patrón de urbanización. Como resultado de los grandes contingentes de migrantes que se desplazaron del campo a la ciudad para llenar las filas de empleo en las maquilas, los municipios de baja densidad poblacional crecieron exponencialmente para convertirse en

ciudades intermedias. Este periodo de migración interna corresponde a la tercera etapa de de fuertes flujos de migración hacia la ciudad.

La primera corresponde a los inicios del siglo XX en la cual la movilidad fue resultado de la formación de la economía de enclave bananero. La instalación generalizada de empresas bananeras produjo un éxodo migratorio de las aéreas del interior del país, especialmente desde Olancho, a la zona norte del país. La segunda etapa de la migración interna en Honduras se vio motivada por el proyecto desarrollista de industrialización por sustitución de importaciones impulsado entre los años sesenta y setenta que agilizó la urbanización de San Pedro Sula y de Tegucigalpa. En este periodo, grandes contingentes de hondureños migraron de zonas rurales a dichas ciudades, originando problemas de marginación y hacinamiento.

La tercera etapa de migración en Honduras comenzó en los años ochenta, adquirió mayor fuerza en los noventa y continúa reproduciéndose en la actualidad. Se ha producido sobre todo por la instalación de industria maquiladora, especialmente en la ciudad de San Pedro Sula y su zona adyacente, el Valle de Sula. En el departamento de Cortés, donde se concentra gran parte de la maquila, han inmigrado 1, 129,456 personas a lo largo de las últimas tres décadas. Desde 1988 hasta la primera década del siglo XXI, el desplazamiento interno fue de 22.5% del total de la población hondureña. En este periodo, la zona metropolitana del Valle de Sula ha crecido sin precedentes y es palpable la relación entre el crecimiento del enclave maquilador y el desplazamiento de la mano de obra a través de la migración laboral interna (Amaya, 2007).

Con las políticas económicas neoliberales de industrialización maquiladora para la exportación, se han concentrado las inversiones públicas en infraestructura, carreteras, mejoramiento del puerto, etc., olvidando la necesaria inversión en infraestructura que se debe realizar en servicios para asegurar una capacidad instalada para recibir al ejército industrial de reserva que ha migrado en busca de trabajo en la maquila en los últimos 15 años (Amaya, 2007). Esto no sólo demuestra la inclinación del Estado a favor del capital extranjero, sino que también demuestra el perfil precario de la nueva fuerza de trabajo que se configura en el modelo maquilador. Al momento de formarse los conglomerados urbanos buscando trabajo en la maquila, la vivienda, la seguridad social y la educación ya no eran temas de interés estatal.

El caso excepcionalmente ejemplar del proceso de urbanización en el modelo maquilador es el crecimiento del municipio de Choloma en el departamento de Cortés. Choloma tiene gran importancia para la industria maquiladora por su ubicación estratégica que permite rápido acceso a los puertos marítimo y aéreo. Ahí se creó la primer Zona Industrial de Procesamiento el 20 de enero de 1990 y no en vano funcionan ahí cuatro parques industriales: ZIP Choloma, INHDELVA, ZOLI Honduras Industrial Park y Zona Libre América.

Históricamente Choloma fue un municipio agrícola vinculado a las actividades agroexportadoras, posteriormente se convirtió en región dormitorio para considerable número de personas que realizaban sus actividades laborales en San Pedro Sula durante el periodo de sustitución de importaciones. Sin embargo, con el funcionamiento de las plantas maquiladoras, se convirtió en una ciudad industrial. En 1988, la población total del municipio sumaba 63,921 habitantes y para 2008 había crecido a 222, 828 habitantes, cerca de casi cuatro veces mayor a la que registró hace 20 años, creciendo a un ritmo promedio de 10% anual, superior al promedio nacional de 4.9% (UNFPA, 2009).

A Choloma empezó a venir cantidades de gentes de todas partes y la gente de aquí nos daba posada porque, en un inicio, no había cuarterías, no había apartamentos. Todo esto de aquí eran potreros con lagunas. No había mucha gente en Choloma y cuando empezamos a llegar, no cabíamos. Mucha gente dormía en las Iglesias para poder ir a trabajar porque no cabíamos. El pueblo era pequeño y no estaba acondicionado para tanto⁷⁴

La gran concentración de población en la ciudad de Choloma ha problemas habitacionales graves. Las casas de los obreros son cuartos comúnmente nombrados como “cuarterías” que, a pesar de que constituyen una solución frente a la ausencia de otras alternativas habitacionales, presentan problemáticas de hacinamiento e insalubridad. La población, especialmente migrante, se ve obligada a ubicarse en ellos a pesar de sus elevados costos de renta en comparación con las comodidades que ofrecen. La ciudad de Choloma presenta limitaciones para el suministro de servicios básicos a sus habitantes. Son comunes los problemas en el suministro de agua, electricidad, comunicación, alcantarillado, recolección de basura, etc. (Barahona, 1997). A pesar de que Choloma es un caso ejemplar de urbanización vinculada con el crecimiento de maquila, semejantes condiciones se pueden encontrar en las otras regiones del norte del país, como Villanueva, que crecieron

⁷⁴ Tomado de una entrevista con trabajadora de maquila realizada en Choloma en noviembre de 2013

poblacionalmente por el establecimiento de la industria maquiladora. Con un crecimiento poblacional anual de 6.8%, Villanueva aumentó su población de 56,000 en 1990 a 134,000 en 2008.

Choloma es una ciudad obrera que creció colindando con los parques industriales maquiladores. Los divide la carretera más transitada del país que va de San Pedro Sula a Puerto Cortés, por la cual se transportan las mercancías de exportación a EU tanto de Honduras como del Salvador y de Nicaragua. De un lado de la carretera se encuentran las zonas industriales cercadas con seguridad privada y del otro se encuentran las colonias de trabajadores reproduciéndose en condiciones de fuerte precariedad. De un lado de la carretera están las fábricas cobijando la producción de mercancías para la exportación y del otro están viviendo hacinados los obreros que producen ese valor para la exportación. Evidentemente, estos dos espacios que aparentan distancia y poca relación, están estructuralmente relacionados y ejemplifican el proceso de urbanización en un contexto de economías dependientes que se industrializan en la nueva división internacional del trabajo. En esta ciudad obrera, la vida cotidiana de los trabajadores habitantes de Choloma, se asemeja a las condiciones de reproducción obrera descritas por Engels en plena era de la primera revolución industria en Inglaterra:

Estas pequeñas casas de tres o cuatro piezas y una cocina se llaman *cottages* y constituyen comúnmente en toda Inglaterra, salvo en algunos barrios de Londres, la vivienda de la clase obrera. Las calles mismas no son habitualmente ni planas ni pavimentadas; son sucias, llenas de detritos vegetales y animales, sin cloacas ni cunetas, pero en cambio sembradas de charcas estancadas y fétidas. Además, la ventilación se hace difícil por la mala y confusa construcción de todo el barrio, y como muchas personas viven en un pequeño espacio, es fácil imaginar qué aire se respira en esos barrios obreros (...) El pobre sufre todas las desventajas de semejante estado; nadie se preocupa de él. Lanzado en este torbellino caótico, tiene que defenderse como pueda. Si tiene la suerte de encontrar trabajo, es decir; si la burguesía le concede la gracia de enriquecerse a su costa; obtiene un salario que apenas es suficiente para sobrevivir; si no encuentra trabajo, puede robar, si no teme a la policía, o bien morir de hambre (Engels, 1979)

Es importante mencionar que en el crecimiento urbano generado por la instalación de la industria maquiladora, el papel de la mujer es trascendental. Desde su inicio, la composición de la fuerza de trabajo en la maquila ha sido mayoritariamente femenina por lo que el proceso de urbanización tiende a contar con la participación de migración femenina que desde joven se instaló en barrios obreros. Las mujeres que se convirtieron en fuerza de trabajo asalariada en un país tradicionalmente agrícola y profundamente

patriarcal, da muestra de un factor importante para considerar en el análisis de la actual realidad social hondureña. No es pura coincidencia que la zona norte del país, donde se encuentran gran parte de las zonas maquiladoras, registre las mayores tasas de feminicidios a nivel latinoamericano, junto con El Salvador, Guatemala, Colombia. (Small Arms Survey, 2012). Tampoco es coincidencia que en la historia de la organización sindical de los trabajadores en la maquila, la mujer haya tenido un papel trascendental. Ambos hechos son parte de una misma realidad social donde la mujer constituye una posición de suma importancia en la composición de la fuerza de trabajo de la industria maquiladora.

Reestructuración económica

La reestructuración económica orientada a la profundización de las exportaciones a los mercados centrales de los países imperialistas, ha estado lejos de dinamizar el mercado interno. Por el contrario, se trata de una nueva forma de organización reproductiva del capitalismo, que en el nuevo escenario mundial, reproduce los viejos signos de la dependencia y el subdesarrollo. El aumento de las exportaciones a los mercados centrales ha significado necesariamente una precarización de la realidad social interna. En el caso particular de estas economías dependientes, la exportación requiere de condiciones pauperizadas y subdesarrolladas para reproducirse. El modelo exportador se asienta sobre la base de una clase trabajadora que vende su fuerza de trabajo por debajo de su valor. En pocas palabras, las exportaciones no generan pobreza sino que la necesitan. En la organización capitalista, no es lo mismo sustentar la exportación para consolidar el mercado interno y aumento del poder de consumo de la población asalariada, que sostener esa capacidad exportadora sobre un descenso de los salarios, un incremento de la explotación redoblada y un deterioro general de las condiciones de vida (Osorio, 2012).

Con la reestructuración del capitalismo en Honduras hacia un nuevo patrón de reproducción del capital y la puesta en marcha de políticas económicas que apoyan a los sectores exportadores y abandonan los demás, ha sido evidente el deterioro de la vida social en el país. El aumento de las exportaciones se erige desde un deterioro en los términos de intercambio que afecta principalmente al sector agropecuario que se encuentra en condiciones verdaderamente inseguras. A su vez, genera un proceso de proletarización en

las ciudades que al engrosar las filas del ejército industrial de reserva, hace viable la caída de salarios. Mayor cantidad de personas están esperando a vender su fuerza de trabajo a menores costos. También ha significado una merma significativa en la capacidad de consumo a nivel nacional. Los salarios reales han tenido cada vez menos poder adquisitivo frente a una canasta básica que eleva sus tasas de inflación debido a la creciente dependencia de las importaciones.

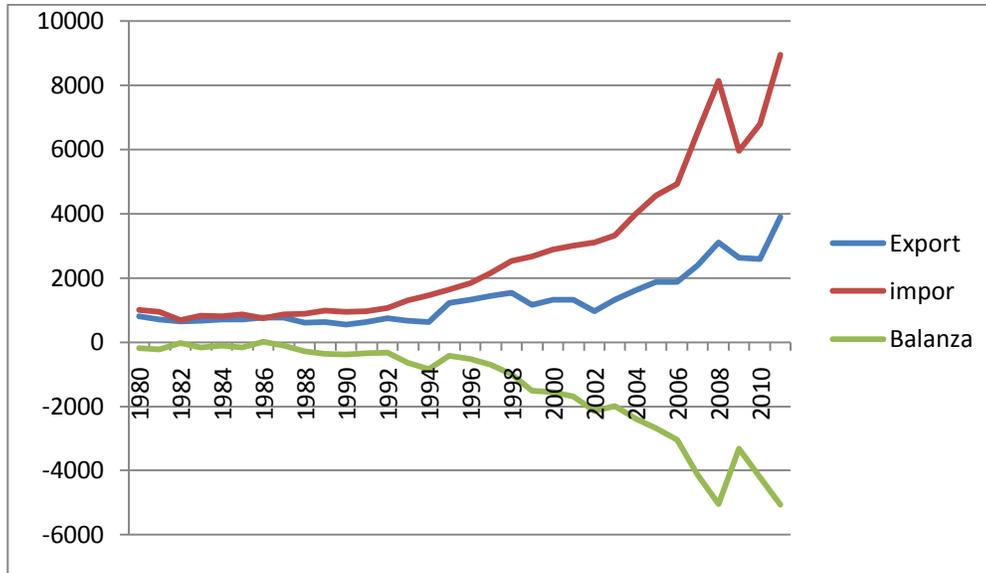
Convertir la exportación en el eje articulador de la economía, sin otra política de desarrollo ha significado el abandono de la producción nacional, particularmente la agraria, y la creciente dependencia de las importaciones. Por esta razón, es parcial sostener que las tasas crecientes de exportación tienden a beneficiar la balanza comercial. Este punto de vista deja de lado el hecho de que las exportaciones no están diversificadas y no benefician a la totalidad de los sectores económicos del país. Por el contrario, son especializadas en algunos productos requeridos por las cadenas globales de valor, de forma que se tiende al abandono del resto de la economía, particularmente las actividades agropecuarias de producción de granos básicos que eran necesarias durante el incipiente patrón industrial de sustitución de importaciones. Frente al abandono de los demás sectores económicos, la tendencia creciente es la de importación. Las actividades agropecuarias han disminuido su productividad por lo que es más barato importar granos básicos que fomentar la producción nacional.

Entre 1990 y 2011, la exportación de bienes aumentó de 934 a 7,204.3 millones de dólares, creciendo a una tasa promedio anual de 8.7%. En contraste, la tasa de importación aumentó de 930 millones de dólares en 1990 a 10,338 en 2011, con un crecimiento promedio anual de 10.1%. Esto generó un saldo negativo en la balanza de bienes que pasó de 4 millones de dólares en 1990 a 3,133 millones en 2011 (véase gráfica 10).

El abandono de la producción nacional, la pauperización del mercado nacional y la creciente dependencia de la importación crean un escenario fértil para el mayor deterioro en los términos de intercambio. Leslie Soraya anota que “en 1990 las exportaciones hondureñas cubrían el 76% de las importaciones; sin embargo, para 2006 sólo representaron el 58% de las importaciones” (Soraya, 2010:101). Así se reproduce una típica relación desigual entre centro y periferia, donde los países desarrollados imponen una política de precios que obliga a los subdesarrollados a transferir mayor excedente.

GRÁFICA 10

Honduras: Saldo Comercial
Millones de dólares a precios constantes (2000)



Fuente: BCH, <http://www.bch.hn/>

Por la incapacidad de proteger y sostener la producción para el mercado interno, pueden aumentar los índices de exportación y la balanza comercial seguirá siendo deficitaria. Esta condición es subsanada con los crecientes flujos de remesas que entran al país y agilizan la circulación de mercancías. De no ser por el factor remesas, la grieta en la balanza comercial se viviría como una situación mucho más grave, como de hecho está empezando a ocurrir por las políticas anti-migrantes de los EU.

La fuente de ingreso más importante en el país son las remesas, alcanzando 16.5% del PIB nacional en el 2010. El ingreso de remesas familiares pasó de 60 millones de dólares a inicios de la década de los noventa, hasta 2,800 millones de dólares en el 2011, con una tasa de crecimiento promedio anual 18.4%. El valor de las remesas en 2011 era mayor que el valor del PIB correspondiente a la agricultura, ganadería y pesca (2,482 millones de dólares) equivalía a 39% del total de exportaciones de Honduras y a 80% del valor total de exportaciones de la industria maquiladora. Honduras se gradúa como parte de

los diez países a nivel mundial con mayor ingreso por remesas. Las remesas mitigan el saldo negativo de la balanza de pagos al representar 90% de su valor ⁷⁵

La desarticulación del mercado nacional también se hace evidente en el saldo negativo de la balanza de bienes agropecuarios. Honduras es un país fuertemente agrario, donde el 13% del PIB lo ocupa la actividad agropecuaria y las exportaciones agropecuaria son el 24% del total de exportaciones. Sin embargo, ha sido significativa la creciente incursión de las importaciones agropecuarias frente al precario aumento de la exportación en esta rama. Mientras que la tasa promedio de crecimiento de las exportaciones agropecuarias fue de 2.5% entre 1990 a 2010, pasando de 722 a 1,200 millones de dólares respectivamente, las importaciones crecieron a un ritmo de 8.14%, pasando de poco menos de 50 millones de dólares en 1990 a poco más de 410 millones en 2010⁷⁶.

El sector más afectado por la creciente importación de bienes agropecuarios es el de la producción de granos básicos que compone parte de la canasta básica de consumo en el país. Entre 1994 y 2004 se registró un leve aumento de la oferta del maíz que resultó del incremento de su importación, más que de la producción interna. “Mientras las importaciones de maíz crecieron a una tasa de 24%, la producción decreció 1.2%. De la misma manera sucedió con el arroz, donde la oferta interna crecía como producto de la importación (6.2%) frente a una raquítica producción interna” (Suazo, 2006: 100)

La imposición del paradigma neoliberal en la economía hondureña abandonó por completo la protección de la producción agrícola que se gestó durante el incipiente periodo de sustitución de importaciones. La Reforma Agraria promulgada en 1974, que representaba la iniciativa de mayor fomento al desarrollo nacional del mercado interno, quedó cancelada por completo en 1992 cuando se aprobó la Ley de Modernización y Desarrollo del Sector Agrícola⁷⁷. Con esta nueva legislación se dio paso a la privatización de los pocos servicios de crédito, asistencia técnica, capacitación y asesoría para la comercialización que ofrecía gratuitamente el Estado. También se eliminaron los aranceles

⁷⁵ Cifras basadas en precios corrientes

⁷⁶ Cálculos efectuados por el autor con base en la información proporcionada por el Banco Central de Honduras en la balanza de pagos, la CEPAL en *Subregión norte de América Latina y El Caribe: Información del sector agropecuario, 2000-2010* y el artículo de Braulio Serna titulado “Honduras: tendencias, desafíos y temas estratégicos del desarrollo agropecuario” en CEPAL, México D.F, 2007.

⁷⁷ También conocida como Ley Norton al haber sido elaborada por un consultor de la USAID llamado Roger Norton.

a la importación de productos agropecuarios. Las medidas afectaron y siguen afectando negativamente a los trabajadores del campo que habían sido beneficiados por la reforma agraria, los llamados “reformados”, además de que fomentan la concentración de tierras. Para el 2010, uno por ciento de los empresarios agroindustriales que comúnmente producen monocultivos, poseía la tercera parte de las tierras productivas del país (Prensa Latina, 2010). En otras palabras, se abandona el cultivo alimentario de los granos básicos y se beneficia a los cultivos de exportación no tradicionales (Ríos, 2010).

Dentro de la pronunciada problemática de pobreza estructural en el país que ronda entre el 65% y 71% a nivel nacional, las zonas rurales ocupan los índices más altos. De acuerdo con los datos del Instituto Nacional de Estadística de Honduras, en 2010 más de tres millones cien mil personas en zonas rurales vivían en condiciones de pobreza, es decir, 72% del total. De esa cifra, poco más de dos millones seiscientos mil se encontraban en extrema pobreza, es decir, 60% del total (INEH, 2010). Al no recibir los incentivos necesarios para el desarrollo de la producción agrícola, al no eslabonar la producción agrícola de pequeños y medianos productores al mercado nacional y al abastecer la demanda de granos básicos con importación, se ha profundizado la precariedad en las zonas rurales y se ha generado una mayor proletarización de las regiones urbanas, formando ejércitos de trabajadores ofreciendo su fuerza de trabajo a menores costos.

El desarrollo de la industria maquiladora para la exportación está absolutamente vinculado a la desarticulación y pauperización del campo. Debido a que la ventaja competitiva de la maquila es el bajo costo de su fuerza de trabajo, es necesario incorporar al análisis el gran proceso de despojo de tierras que ocurre en el país. La maquila es un enclave industrial, sin embargo, concebirlo como escenario independiente del contexto nacional sería un error. Por el contrario, el desarrollo del capitalismo está permanentemente gestando las condiciones para formar la fuerza de trabajo precaria que necesita esta industria. Una de esas condiciones es la desprotección de la producción agraria y el despojo de tierras.⁷⁸

El descenso del peso de la actividad agropecuaria, que bajó de 31% en 1970 a 13.8% en 2012 tomó fuerza a partir de 1974 con los efectos devastadores del Huracán Fifi y

⁷⁸ No es casualidad que inicialmente la fuerza de trabajo en la maquila fuera mayoritariamente migrante de zonas rurales.

desde esas fechas la tasa de crecimiento de este sector no ha rebasado el 3%. Mientras tanto el peso de la industria manufacturera en el PIB nacional pasó de 12% en 1970 a 20% en 2012 (véase cuadro 12). Entre 1980 y 1990 la tasa de crecimiento de la industria manufacturera fue 3%. Este bajo crecimiento se debió a que en la década de los ochenta la economía hondureña, a pesar de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, no se había eslabonado del todo a la nueva división internacional del trabajo. Fue una década de crisis económica en Honduras y guerra a nivel centroamericano que impedía el crecimiento de la industria maquiladora en el istmo. Sin embargo, en la década de los noventa la tasa de crecimiento anual de la industria manufacturera en Honduras fue de 5%, provocada fundamentalmente por auge de la industria maquiladora. La tasa de crecimiento de la industria manufacturera bajó a 4% anual en la primer década del siglo XXI debido a que la industria maquiladora entró en una etapa de crisis y estancamiento de la cual no ha podido salir.

CUADRO 12

Estructura económica de Honduras en porcentajes

Actividad	1960*	1970*	1980*	1990*	2000*	2010**	2012**
Producto interno bruto (PIB)	100						
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	31.7	31.3	24.2	24.9	23.1	12.7	13.8
Explotación de minas y canteras	1.6	2.2	1.6	1.4	1.7	0.3	0.3
Industrias manufactureras	9.5	11.9	13.0	13.7	14.7	19.8	20.0
Suministro de electricidad, gas y agua	0.6	0.8	1.3	2.5	3.1	2.6	2.0
Construcción	5.3	4.6	5.0	4.2	3.8	3.5	3.4
Comercio al por mayor y al por menor, reparación de bienes, y hoteles y restaurantes	12.0	12.7	13.8	9.7	9.8	12.0	12.1
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	10.2	7.0	6.1	8.0	8.0	13.0	13.7
Intermediación financiera, actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	8.2	9.9	10.3	12.5	15.6	22.7	23.5
Administración pública	11.8	9.4	14.7	13.5	12.1	16.7	16.0

*Tomado de precios constantes año base 1978

**Tomado de precios constantes año base 2000

Fuente: CEPAL

Junto al crecimiento de la industria manufacturera en la composición de la economía Hondureña, también es notorio el protagonismo que ha adquirido el sector financiero, particularmente desde inicios de este siglo. La intermediación financiera y actividades inmobiliarias pasaron de representar el 7.4% del PIB total en 1950, al 23.5% en 2012. Este crecimiento se acentuó desde el año 2000 debido a un creciente estado de parasitismo en la dinámica de acumulación capitalista que reposa en el mayor protagonismo del capital financiero. De hecho, el sector financiero, a través de la intermediación financiera, registró tasas de crecimiento promedio anual de 14% entre 2000 y 2012, mucho mayores a la década anterior en la que creció a un ritmo de 7%. En este proceso de financiarización de la economía hondureña, la estructura bancaria comercial se encuentra fuertemente concentrada en seis bancos que poseen 75% de los activos y cinco bancos que poseen 70% de las utilidades. Los bancos con capital mayoritario extranjero que operan en Honduras, representan 60% de la cantidad de bancos que operan en el Sistema Bancario Comercial Hondureño, asimismo, cuentan con 46.8% del total de activos y 49% de la cartera crediticia en el país (Tábora, 2007).

—El neoliberalismo convirtió al sistema financiero de nuestros países en una gigantesca fuente de poder y enriquecimiento de unos pocos, en base al monopolio del comercio del dinero, a la discriminación entre los usuarios del crédito y al aprovechamiento de los ahorros de los trabajadores, de los pequeños y medianos productores. El relajamiento de las normas de control que exigen los especuladores y otros agentes financieros equivale a dar carta blanca a intereses usurarios, al cobro de comisiones abusivas, al empleo de recursos ajenos para sus propios negocios, para el lavado de dinero del narcotráfico y otras operaciones al margen de la ley” (Cademartiru, 2009).

El aumento de la actividad financiera en la economía hondureña no es señal de un tránsito hacia la desaparición de la industria maquiladora. Por el contrario, el sector maquilador y el sector financiero se articulan en esta etapa de crisis del capitalismo dependiente hondureño y actúan políticamente dentro del mismo bloque de poder. En la maquiladora y en el sector financiero participan capitales extranjeros y oligárquicos hondureños en un proyecto común que fuerza la profundización de políticas económicas neoliberales e impide cualquier señal de rasgos desarrollistas en el Estado. No en vano ha sido demostrado que empresas hondureñas maquiladoras y bancarias protagonizaron la gestión del golpe de estado contra el presidente Manuel Zelaya en junio de 2009. Grupo Ficohsa y la Asociación Hondureña de Maquiladores, entre otros, contrataron firmas lobistas en Washington con el propósito

de lograr apoyo del gobierno estadounidense para el golpe de Estado (CEDOH, 2009). Esto demuestra que con la profundización de la crisis, el resultado ha sido una mayor articulación de intereses empresariales de las fracciones de la gran burguesía que se ubican en los sectores económicos de mayor peso a nivel nacional.

CUADRO 13

Número de trabajadores por actividad en porcentajes

	1990	1995	2001	2004	2008	2011
Total(Núm. absoluto)*	1.5	1.8	2.4	2.6	3	3.4
Total	100	100	100	100	100	100
Agricultura, Silvicultura, Caza y Pesca	56.0	38.4	33.0	35.0	34.0	36.0
Explotación de minas y canteras	0.2	0.2	0.1	0.3	0.3	0.2
Industria manufacturera	13.0	17.0	16.0	16.0	15.0	14.0
Electricidad, gas y agua	0.1	0.4	0.3	0.4	0.4	0.5
Construcción	0.5	5.8	5.3	6.0	6.8	5.5
Comercio por mayor/Menor, Hoteles/Restaurantes	10.0	17.0	24.0	21.0	21.0	23.0
Transp almac y comunic	2.6	3.3	3.1	3.4	3.5	3.1
Estab. finac. seguros, Bienes inmuebles y servicios	1.5	0.2	2.7	2.9	3.6	3.3
Servicios Comunales, Sociales y Personales	17.0	18.0	16.0	14.0	16.0	15.0
No sabe, No responde	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1

*millones de personas

Fuente: CEPAL

En términos de la composición estructural del trabajo es posible observar una tendencia diferente a la del desarrollo de la estructura económica (véase cuadro 13). Mientras que el sector agropecuario tiende a mostrar mayores problemas de productividad por ocupar grandes números de trabajadores a pesar de que disminuya su peso económico, el sector manufacturero participa con un mayor porcentaje en estructura económica, junto con el sector financiero, a pesar de que ocupa el cuarto lugar en cuanto a la concentración de trabajadores. Esto se debe a que la industria hondureña es prácticamente un sinónimo de industria maquiladora de exportación y tiene la característica de registrar tasas cada vez

más altas de producción a pesar de que el número de trabajadores no crezca al mismo ritmo; es decir, aumenta la superexplotación.

Es importante mencionar que existe una concentración significativa de trabajadores en la actividad de comercio debido a la elevada proporción de trabajadores por cuenta propia o negocios familiares en el país. En 1990, 730 mil personas trabajaban por cuenta propia o en una empresa familiar, es decir, 49% de la población ocupada. Esta cifra aumentó a 1.6 millones en 2010, es decir 53.3% de la población ocupada; cifra que se registra por encima de los demás países centroamericanos. En las zonas urbanas, el trabajo por cuenta propia en el 2010 representaba 40% de la población ocupada y 47% en zonas rurales⁷⁹. Esto demuestra que el sector manufacturero está lejos de poder articular un proyecto industrial que absorba al ejército laboral fluctuante. Por el contrario, el modelo maquilador exportador está generando precariedad en el mercado de trabajo, tanto en el campo como en la ciudad, engrosando las filas desempleo, subempleo y trabajo a cuenta propia.

Las actividades exportadoras promueven una nueva relación entre el capital y el trabajo, donde este último está lejos de percibir la protección y estabilidad que tenía durante el periodo de sustitución de importaciones. En este sentido, el capital requiere que el mercado laboral esté restringido y precarizado para que pueda incorporar a la fuerza de trabajo. De lo contrario, si la seguridad laboral fuera el común denominador en el mundo del trabajo, los capitales exportadores no podrían empujar los salarios a la baja por falta de competencia en el seno de la clase trabajadora. La profundización de la competencia en la clase trabajadora por la venta de su fuerza de trabajo es el escenario más atractivo para los capitales exportadores, sobre el cual se erigen y a la vez promueven.

Es comprensible que exista una población numerosa en Honduras que se encuentre excluida o relativamente excluida de la dinámica del capital, no del capitalismo. Ella no sólo demuestra la reducida capacidad que tiene el capital para absorber fuerza de trabajo, sino que también demuestra la necesidad del capital por tener un ejército de trabajadores esperando a vender su fuerza de trabajo a menores costos y de esta forma hacer viable la reducción salarial y la precarización de los trabajadores. Eso que el capital llama excluidos, marginales, no integrados, etc., no son sino diversos nombres del exceso que le pertenece. La exclusión no es sino una forma particular de la inclusión en la

⁷⁹ Cifras tomadas de la CEPAL. Disponible en: <http://estadisticas.cepal.org>. (Consultada en junio de 2014).

valorización del capital. –Esta inclusión-exclusión por inclusión tiene como trasfondo el ejercicio de un poder soberano que pone la vida de los trabajadores en entredicho” (Osorio, 2010: 90). Marx lo afirma de la siguiente manera:

La existencia de una superpoblación obrera es producto necesario de la acumulación o del incremento de la riqueza dentro del régimen capitalista. Esta superpoblación se convierte a su vez en palanca de la acumulación del capital, más aun, en una de las condiciones de vida del régimen capitalista de producción. Constituye un ejército industrial de reserva, un contingente disponible, que pertenece al capital de un modo absoluto. (Marx, 1972: 535)

En un rápido análisis del mercado de trabajo en Honduras, es posible observar que el empleo precario y desempleo son fenómenos estructurales y estructurantes de la economía en el país. Una problemática estructural en Honduras es la alta cifra de subempleo, tanto visible como invisible. La existencia de altas tasas de subempleo en el país no sólo es el reflejo de una economía incapaz de proveer ingresos dignos a la población que puede y quiere trabajar. También es el resultado de una reestructuración en el mundo del trabajo donde la flexibilización se convierte en el eje articulador de la organización del trabajo. Es decir, representa el empuje de un proyecto del capital para atomizar a la clase trabajadora, evitar su estabilidad y su organización, fragmentar la jornada de trabajo y aumentar la explotación. Esto es también lo que significan los altos índices de subempleo.

En el 2011, 45% de la PEA (3, 369,919 trabajadores) formaba parte de la mano de obra subempleada. De acuerdo al Observatorio Laboral de Centroamérica y República Dominicana, la población subempleada se constituye por personas de la PEA que trabajan más de 36 horas semanales pero tienen ingresos por debajo del salario mínimo visible, como a personas de la PEA que trabajan menos de 36 horas semanales, sin poder incrementar las horas por no encontrar trabajo.⁸⁰ En el primer caso se registró una cifra de un millón doscientas mil personas. Es decir, 35% de la PEA percibe ingresos por debajo del

⁸⁰ Las directrices en vigor en materia de medición del subempleo fueron adoptadas en 1998 por la *decimosexta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo*. La Resolución concerniente a la medición del subempleo y las situaciones de empleo inadecuado da orientaciones sobre dos tipos de subempleo: *subempleo por insuficiencia de horas, que existe cuando las horas de trabajo de una persona ocupada son insuficientes, y las situaciones de empleo inadecuado, que obedecen a otras limitaciones en el mercado de trabajo que coartan las capacidades y el bienestar de los trabajadores*. Toda persona puede encontrarse simultáneamente en estas dos formas de subempleo. Véase: OLACD, *Mercado Laboral en Centroamérica y República Dominicana. Tercer Informe*. San José: Observatorio Laboral de Centroamérica y República Dominicana, CECC-SICA, 2009.

salario mínimo trabajando más horas que las reglamentadas por el código de trabajo. Si el salario mínimo de por sí se encuentra por debajo de la reproducción digna de la fuerza de trabajo, el ingreso inferior a esta línea deja aún más clara la necesidad de la mano de obra hondureña por vender su fuerza de trabajo a ingresos que no cubren su valor, es decir, por estar sujeta a la superexplotación. En el segundo caso se ha mostrado una tendencia creciente, pasando de 2.95 en 1990 a 6% en 2005 y 18% en 2012.⁸¹ Es decir, poco más de 600, 000 personas de la PEA no encuentran trabajo de tiempo completo y reciben salarios por debajo del salario mínimo. Este tipo de subempleo se incrementará por la ley de empleo temporal que fue aprobada de forma ilegal en el Congreso Nacional en 2012, en contra del reglamento establecido por el Código de Trabajo. Personas que sean contratadas bajo este régimen estarán lejos de poder recibir seguridad social, prestaciones y como resultado de la necesidad del capital de flexibilizar el trabajo, su contratación será cada vez más discontinua y esporádica. Es decir, pasarán a ampliar las cifras de subempleo.

En Honduras, el subempleo significa empleo temporal, salario por debajo de lo establecido legalmente, incertidumbre y nula seguridad social; todos factores imperantes en la realidad laboral actual. Cuando el mercado de trabajo estaba orientado por el patrón de sustitución de importaciones y la fuerza de trabajo requería de cierta estabilidad para la reproducción del capital, el empleo estaba asegurado por legislaciones laborales que regulaban las jornadas y condiciones de trabajo; instituciones estatales que aseguraban seguridad social, vivienda, educación, etc., y organizaciones sindicales legítimas frente al Estado. Bajo el neoliberalismo, los mercados laborales no sólo se restringen aún más y generan números mayores en las cifras de fuerza de trabajo excedente; además, la que sí es integrada lo hace en condiciones de profunda inseguridad, flexibilidad y precariedad. En estas condiciones, tener empleo deja de ser garantía para lograr medios necesarios para vivir dignamente. El trabajo se encuentra en una posición de gran desventaja frente al capital.

Este escenario de empleo precario y desempleo está totalmente vinculado al dominio del patrón exportador sobre la totalidad de la economía nacional. Las altas tasas de

⁸¹ Las cifras de 1990 y 2005 son tomadas del artículo de Leslie Soraya: “La política de promoción de exportaciones y su impacto en el desarrollo de Honduras 1990-2006”, en *Revista Centroamericana de Economía*, POSCAE, Núm. 74, págs. 89-125. Las cifras del 2012 fueron tomadas del Instituto Nacional de Estadística.

subempleo y fuerza de trabajo excedente presionan la caída a la baja de los salarios y de esta manera se incrementa la generación de valor transferido a los centros desarrollados, países imperialistas.

La precariedad salarial es otro indicador que demuestra el escenario de ofensiva del capital contra el trabajo. La disminución de la capacidad de consumo de la clase trabajadora ha sido un efecto evidentemente vinculado al nuevo patrón exportador del capitalismo en Honduras.

De acuerdo con Índice de Desarrollo Humano realizado en 2012 por la Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Honduras se encontraba en la posición 120 de 187 países comparados, con un índice de 0.632. Significa que el país tiene un desarrollo humano inferior a la media global de 0.694 y más de un número debajo de la media de América Latina de 0.741. Esta cifra indica el nivel general de bienestar de una sociedad, integrando los niveles de salud, educación e ingreso. Por lo tanto, es posible afirmar que en Honduras, como en gran parte de Centroamérica, se ha profundizado el subdesarrollo, dejando al margen de los beneficios del crecimiento económico a una parte sustantiva de la población (ONU, 2012).

El Instituto Nacional de Estadística de Honduras, a través de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) clasifica la pobreza de la siguiente manera: Los hogares *pobres*, aquellos que sus ingresos se encuentran por debajo de la línea de pobreza, se dividen entre los *Hogares muy pobres o de pobreza extrema* que se refiere a los que tienen un ingreso inferior al costo de la canasta básica de alimentos y *Hogares de pobreza relativas*, refiriéndose a los que sus ingresos les permiten cubrir la canasta básica de alimentos pero no el conjunto de la Canasta Básica Ampliada. Los *hogares no pobres* se refiere a los que su ingreso supera la línea de pobreza. De acuerdo a la información publicada por la EPH del 2010, 71.1% del total de la población en Honduras vive en condiciones de pobreza y 51% en pobreza extrema. Es decir, de una población de 8.2 millones de habitantes, 5.8 millones son pobres y 4.3 millones son de pobreza extrema.

De acuerdo a la información publicada por la Secretaria del Trabajo y Seguridad Social (STSS) los salarios mínimos de los diferentes sectores económicos a nivel nacional no cubren más que la Canasta Básica de Alimentos (CBA). Los casos de la agricultura y la industria maquiladora son particularmente graves porque sus salarios mínimos no llegan a

cubrir ni siquiera el 80% de la CBA. En el estudio de Mercado de Trabajo 2010-2011, la ST calculó la CBA en 6,313 Lempiras mensuales. En este mismo periodo el salario mínimo mensual en la rama de agricultura, silvicultura, caza y pesca era de 4,596 L, es decir, sólo cubría el 73%. En la industria maquilador el salario mínimo mensual (4,382L) cubría únicamente 69% de la CBA (STSS, 2010).

Al escenario de precariedad en los salarios se suma el hecho ya mencionado anteriormente de altas tasas de subempleo, donde la persona ocupada trabaja 40 horas semanales y recibe menos de un salario mínimo. Para mediados de 2012, casi dos terceras partes de los asalariados del país recibía un salario menor que el salario mínimo, siendo los trabajadores informales los que indicaban mayor porcentaje con un 85% (RSM, 2013)

De acuerdo al informe publicado por la FAO en 2012, el salario real en Honduras es el más lastimado en Centroamérica. Los resultados del estudio no sólo corroboran lo que se expone anteriormente sobre el déficit del salario con respecto a la canasta básica alimenticia, sino demuestra que Honduras es el país con el precio más alto de la Canasta Básica de Alimentos a nivel regional. La escasa producción de la tierra, la pérdida del poder adquisitivo y la especulación han generado este fenómeno inflacionario sobre la canasta básica alimentaria que sobrepasa los 6,678 lempiras, equivalentes a más de 350 dólares (FAO, 2011).

Se hace evidente un elemento que puede parecer obvio pero es fundamental para comprender la dinámica del capitalismo dependiente. La clase trabajadora esta reproduciéndose con salarios que no cubren la canasta que necesita para reproducirse *dignamente*⁸², lo que también se llama violación del valor de su fuerza de trabajo. Este mecanismo demuestra que la clase trabajadora en el país no es un mercado en el cual el capital pueda confiar para la realización de mercancías. Si este fuera el caso, los salarios darían el poder adquisitivo necesario para que los trabajadores tengan la seguridad de que la venta de su fuerza de trabajo les alcance para adquirir la canasta básica de alimentos y la canasta básica ampliada. Esto no se debe a una razón aleatoria ni a la falta de progreso. Si bien los trabajadores no son mercado para el capital, sí son productores del valor de las mercancías que se exportan a los mercados centrales donde existe el poder adquisitivo para

⁸² El termino dignidad es utilizado estrictamente para referirse al valor de la fuerza de trabajo. Esta tiene un valor y con salarios precarios se está violando su valor, se está superexplotando.

consumirla. Esto significa que entre más barato le cueste al capital la fuerza de trabajo en Honduras, más será su ganancia al momento de vender las mercancías en los mercados de las economías imperialistas. Para capitales que dirigen el patrón exportador en Honduras es absolutamente necesario poder pagarle a la mano de obra un salario que no alcance ni siquiera para cubrir la canasta de alimentos.

El desarrollo de este patrón de reproducción manufacturero-exportador puede dividirse en dos etapas. La primera etapa inicia en los noventa y termina en el 2001, periodo en el cual la industria maquiladora cruza por una fase de crecimiento exponencial. A pesar de que en la década de los ochenta comienzan a mostrarse indicios de crecimiento de la industria maquiladora en Honduras, sería a en la década del noventa cuando todas las cifras relacionadas con esta actividad de exportación crecen a ritmos acelerados. Como lo demuestra el cuadro 14, en 1990 el Valor Agregado Bruto de la maquila fue de 500 millones y en 2006 había crecido a 16 mil millones. En este periodo, el VAB de la maquila pasó de representar el 7.7% del PIB manufacturero a 45% y del 4% al 8% del PIB nacional. Durante esta primera etapa, la tasa de crecimiento promedio anual de trabajadores fue de 10%, pasando de 33,300 en 1993 a 125,00 en el 2006 y la población femenina predominaba en la fuerza de trabajo.

CUADRO 14

Participación del VAB de la maquila en las cuentas nacionales*

	PIB	PIB Industria Manufacturera	VAB Maquila	% VAB Maquila del PIB	% VAB Maquila del PIB Manufacturero
1990	12	2	1	4.0	8.0
1996	47	7	2	5.0	30.0
2000	107	22	7	6.0	30.0
2004	137	25	11	7.0	45.0
2006	205	38	16	8.0	41.0
2008	263	47	18	7.0	38.0
2009	268	46	13	5.0	29.0
2010	291	49	18	6.0	36.0
2012	362	64	22	6.0	34.0

*Miles de millones de Lempiras a precios corrientes

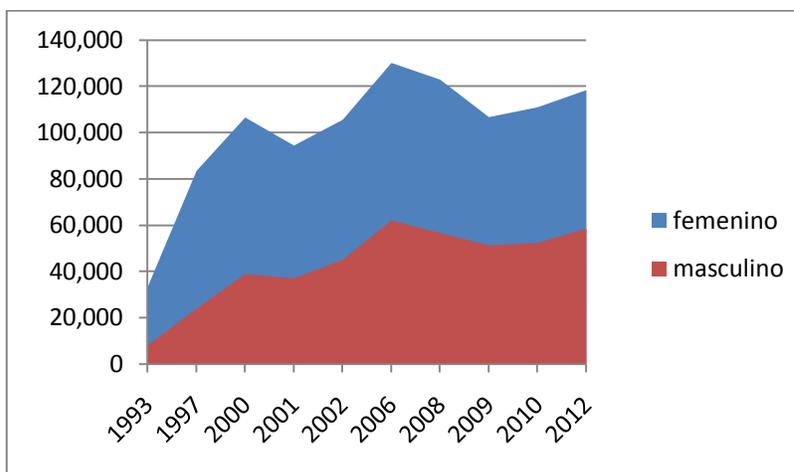
Fuente: CEPAL y Banco Central de Honduras

Es interesante observar que la participación del VAB de la maquila en el PIB manufacturero es más alta que el porcentaje de trabajadores de maquila sobre el total de trabajadores de la industria manufacturera. En 1996, los trabajadores de la maquila representaban 27% de los trabajadores de la manufactura nacional y en el 2011, esta cifra había bajado 25% (véase gráfica 11). Esto significa que el peso de la maquila en la estructura económica es mucho más importante de lo que representa para la configuración de la fuerza de trabajo a nivel nacional. Además demuestra que una característica de la industria maquiladora es la alto grado de producción y la intensidad en el uso de la fuerza de trabajo.

La segunda etapa en el desarrollo de la industria maquiladora, que se caracteriza por ser un escenario de crisis, comienza en el 2001 y se profundiza en el 2005, cuando las cadenas globales de producción de vestido pasaron por una serie de modificaciones que afectaron negativamente a la maquila en Honduras. Con un nivel alto de especialización productiva generada por la dependencia frente a la economía estadounidense, la reproducción del capitalismo en el país centroamericano ha estado necesariamente condicionada al crónico escenario de desaceleración del mercado en EU. En el cuadro 14 se puede observar que, a pesar de que la industria maquiladora de exportación sigue teniendo un peso importante en la economía hondureña, a partir de inicios de este siglo ha sufrido los efectos generados por el contexto de crisis en EU. Se puede observar que a partir de 2006 baja el peso del VAB maquilador en el PIB manufacturero de 8% a 5% en el 2009 y 6% en el 2012. Este periodo ha significado una nueva etapa en el desarrollo de la industria maquiladora, no sólo por encontrarse inmersa en un escenario de estancamiento sin registrar aumentos significativos en las tasas de crecimiento, no sólo por ir perdiendo peso en la configuración de la economía hondureña. Es una nueva etapa porque las transformaciones que ha sufrido la división internacional del trabajo a nivel mundial provocadas por la contracción de los mercados centrales y la profundización de la competencia capitalista provocada por la liberalización de los mercados centrales para la producción china, afectan el desarrollo de la maquila hondureña, tanto en el terreno del capital, donde se acentúan los mecanismo de concentración, como en el terreno del trabajo, donde se acentúan los mecanismo para extraer mayor plusvalor.

GRÁFICA 11

Número de trabajadores en la maquila por sexo



Fuente: BCH

En el análisis de las exportaciones hondureñas también se puede detectar el dominio creciente de la industria maquiladora en el conjunto de la economía hondureña, así como el escenario de crisis por la atraviesa actualmente. En el cuadro 15 se puede observar que en el periodo de tiempo de 1990 a 2011, el aumento de las exportaciones creció a un ritmo mucho más acelerado de lo que creció de 1980 a 1990. La década de los setenta y ochenta fueron periodos de estancamiento, agotamiento del patrón industrial y transición hacia la nueva etapa del capitalismo. La década de los noventa y la primera década del siglo XXI fueron de auge y desarrollo de la nueva inserción de la economía hondureña al capitalismo mundial a través del reeditado modelo exportador.

El primer factor que hay que resaltar es la clara vinculación de la economía hondureña con el mercado estadounidense. Lejos de diversificar el destino de las exportaciones hondureñas, la apertura comercial de corte neoliberal ha profundizado la dependencia económica con respecto al mercado estadounidense. Cualquier dispositivo y/o acontecimiento económico social que tenga lugar en ese país va a recaer sobre el proceso económico hondureño. Así ha ocurrido y así seguirá ocurriendo mientras el dominio de EU sea el eje articulador de la economía hondureña. La caída de la ganancia y las crisis que

puedan surgir en el país imperialista van a resolverse profundizando la dependencia del país istmeño.

CUADRO 15

Honduras: Exportaciones de bienes por destino

Millones de dólares constantes(2000)

	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	Tasa de crec.		
								1980-1990	1990-2000	2000-2010
Mundo	814	699	555	1,220	1,322	1,883	2,584	-3.2	13.8	9.6
EU	416	338	277	625	701	965	1,021			
MCCA	84	20	24	118	311	345	450			
UE	206	210	156	335	174	338	645			

Fuente: BADACEL, CEPAL

En el cuadro 15 es posible observar que EU ha sido históricamente el mercado articulador de las exportaciones hondureñas. En 1986, 51% de las exportaciones totales hondureñas se dirigían a EU. En el 2000, este porcentaje había aumentado a 72% y en 2012, por los efectos de la desaceleración de la economía estadounidense desde principios del siglo, el porcentaje bajo a 60% en 2012. Desde finales de la década de los ochenta el eje de acumulación que organizan el patrón exportador es industria maquiladora. Por esa razón podemos ver que la composición de las exportaciones en Honduras se invierte, pasando de la dirección de bienes primarios a bienes manufacturados (véase cuadro 16). Por su parte, la tendencia en las exportaciones de bienes primarios ha ido cambiando de exportaciones de productos tradicionales como el banano, a productos no tradicionales entre los que destacan los productos agroindustriales como el camarón, melón, piña, madera, puros o cigarros y aceite de palma, entre otros (Dussel, 2004).

CUADRO 16

Exportación de productos según su participación en el total

	Total de exportaciones	Bienes primarios %	Bienes manufacturados %
1995	100	56	44
2000	100	38	60
2005	100	38	60
2010	100	45	52
2011	100	46	50
2012	100	44	52

Fuente: UNCTAD

En el cuadro 17 se demuestra el aumento de las exportaciones manufactureras no es más que el aumento de las exportaciones de la industria maquiladora. Esta ha aumentado exponencialmente su participación en las exportaciones totales, a tal grado de representar más de la mitad del total. La maquila es un eje rector y articulador de las exportaciones a nivel nacional, es decir, un eje de acumulación en la reproducción del capitalismo dependiente en Honduras.

Es importante notar las desproporciones que existen entre el peso de la industria maquiladora en las exportaciones nacionales y el peso del Valor Agregado de la maquila en el PIB nacional. Mientras el primero está sobre el 50% del total de las exportaciones hondureñas, el VAB representa el 6% del PIB nacional (véase cuadro 14 y cuadro 17). Esto demuestra que la industria maquiladora tiene la característica básica de alcanzar altos niveles productivos por ser intensiva en el uso de la fuerza de trabajo, pero a la vez es generadora de poco valor agregado porque ensambla casi todos los componentes importados.

En la información del cuadro 17, se observa el desarrollo de las dos etapas de la industria maquiladora. La primera correspondiente a la década de los noventa, en la que las exportaciones de la maquila pasan de representar el 5% del total de exportaciones en 1990 a 61% en el 2000. La segunda, que comenzó en la primera década de este siglo y ha continuado en la actualidad, se caracteriza por un periodo de estancamiento de la industria maquiladora. En ella las exportaciones de la industria maquiladora crecieron a una tasa anual promedio de 4.6%, de dos mil millones de dólares en 2000 a tres mil millones en

2010, muy por debajo del crecimiento de las exportaciones en el periodo anterior. La desaceleración fue aun más notoria entre 2005 y 2010, cuando las exportaciones de la industria maquiladora crecieron a una tasa promedio anual de -0.5%, disminuyendo el peso en el total de exportaciones de 61% a 52% respectivamente. Esta caída se debió por el aumento de la competencia internacional provocada por el fin del Acuerdo Multifibras(2005) y la crisis inmobiliaria de EUA en 2008.

CUADRO 17

Exportaciones totales y de maquila

Millones de dólares

	Total Export.	Maquila Export.	% export maquila/total export.
1990	934	47	5
1995	1,769	471	27
2000	3,329	2,038	61
2005	4,979	3,150	63
2010	5,742	2,979	52

Fuente: Banco Central de Honduras

En el contexto de recesivo de la industria maquiladora se firma el CAFTA-RD para crear una zona de libre comercio entre los países centroamericanos, República Dominicana y EU. Si bien la negociación del DR-CAFTA y su puesta en marcha a partir del 2006 dinamizó a las economías centroamericanas hasta el 2008, las tasas de crecimiento de sus exportaciones y del sector maquilador bajaron significativamente respecto a la década previa, pues habían cambiado las condiciones de la competencia mundial en la industria del vestido por la incursión de la producción china en los mercados centrales y en la economía estadounidense se iniciaba la más grave crisis mundial desde la depresión de 1929-1932 (Morales, 2010).

El CAFTA-DR fue una respuesta a la profundización de la competencia mundial producida por la integración de China a la OMC en 2001 y la liberalización completa de la producción de indumentaria china en el mercado EU a través del Acuerdo de Textiles y Vestido en 2005. Con el CAFTA, la industria maquiladora en Honduras pasó por una serie

de transformaciones que le han permitido sostenerse en medio del torbellino capitalista. Entre otras, se pueden resaltar dos cambios sobresalientes. En primer lugar, la transferencia de la industria de tela de EU al istmo centroamericano donde sólo existía confección. Como resultado, se formaron clusters industriales que profundizaron los mecanismos de concentración de capital industrial. En la formulación del CAFTA participaron activamente dos hijos del empresario Juan Canahuati, dueño de uno de los grupos empresariales más importante de Honduras, *Grupo Lovable*. Su hijo Mario Canahuati, que ha sido gerente general de diversas empresas maquiladoras de vestido como *Industrias Pacer*, *Villatex* y *Genesis Apparel*, fue embajador plenipotenciario de Honduras en Estados Unidos durante la negociación del CAFTA (2002-2005). Su hermano, Jesus Canahuati, vicepresidente ejecutivo de la empresa *Elcatex*, fue presidente de la Asociación Hondureña de Maquiladores durante las negociaciones del CAFTA. Estos grandes industriales hondureños, junto con los oligopolios comerciales extranjeros, impulsaron la instalación de industria textilera de tejido de punto en Honduras para sostener el mayor control sobre el desarrollo de la industria maquiladora en el país. Además han sido protagonistas en la formulación de políticas económicas que favorecen al empresariado maquilador y precarizan el trabajo y la vida de los trabajadores. Esto lo demuestra el hecho de que los índices de producción por trabajador han aumentado de manera significativa en detrimento del salario y la salud de los obreros.

4.4. Maquila de vestido en Honduras

El proceso de relocalización de los procesos productivos a nivel global llegó Honduras y a toda Centroamérica a través de la industria del vestido, particularmente la etapa del proceso productivo de confección que en capítulos anteriores se caracterizó como el eslabón más débil en la producción de indumentaria. Fue el despliegue generalizado de la confección lo que industrializó a la región del istmo centroamericano en el nuevo patrón exportador de especialización productiva a través de la industria maquiladora. La nueva configuración productiva no está diversificada en distintas actividades, sino especializada en producción de vestido. Aún más, no está diversificada en diferentes categorías de ropa sino en la producción masiva de prendas de tejido de punto y diseño sencillo

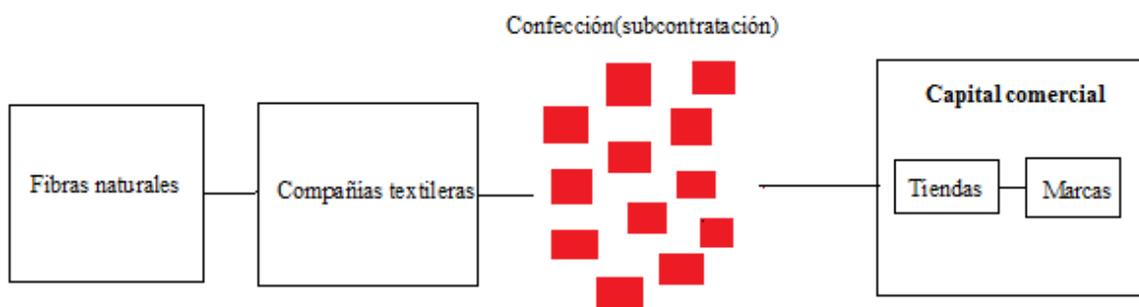
En la totalidad del proceso productivo de la industria del vestido actualmente mundializada, la etapa de la confección que se trasfiere a Honduras tiene la particularidad de ser la única etapa que no ha pasado por un proceso de revolución técnica que automatice la producción. Se explicó en capítulos anteriores que, tanto la producción del hilo, sea fibra natural o sintética, como la producción de tela y corte, son etapas del proceso productivo que a lo largo del periodo posterior a la segunda guerra mundial, aumentaron su composición orgánica, se automatizaron y actualmente producen altos niveles de valor agregado. Sin embargo, la etapa de la confección, en vez de automatizarse y de esa manera elevar la producción, se relocalizó en la región subdesarrollada, atraída por la precariedad de la fuerza de trabajo. Este fue el impulso que motivo la instalación de la industria maquiladora en Honduras.

El desarrollo de la maquila de indumentaria en Honduras ha pasado por dos grandes etapas que obedecen a transformaciones que han ocurrido en las cadenas de valor de vestido a nivel global. La primera etapa, que abarca desde 1990 hasta 2001, se ha denominado la época de oro de la maquila. Este periodo tuvo el antecedente fundamental en la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (1983) donde EU mostraba la motivación para liberalizar su mercado a la confección centroamericana, por lo cual se aprobaron políticas económicas que formalizaron la formación de parques industriales y zonas libres en el pago de impuestos arancelarios. La segunda etapa comienza con la integración de China a la OMC en 2001 y la crisis de la economía estadounidense en el mismo año. Ha sido un periodo de crisis de la industria maquiladora provocado por el aumento de la competencia internacional y las contracciones del mercado. Para la maquila de vestido en Honduras esto ha significado bajos niveles de crecimiento y flexibilización laboral.

Primera etapa: Auge de la maquila de confección (1990-2001)

La relocalización productiva mundial de la producción de indumentaria se generó bajo un modelo que en capítulos anteriores y retomando a Rosen, llamé proteccionismo de libre comercio (Rosen, 2002). En este periodo, la única etapa del proceso de producción que se transfirió a los países subdesarrollados fue la confección. Las demás se mantuvieron dentro de las fronteras de los países centrales. La confección, que se caracteriza por el uso

intensivo de la fuerza de trabajo y por el poco avance técnico en sus procesos laborales, se transfirió a los países centroamericanos cobijado por el régimen de producción compartida 9802.00.80 (Item 807). Bajo esta modalidad, EU importaba ropa confeccionada en países centroamericanos con tela cortada y fabricada en EU. Esto incentivaba tanto la formación de maquila de confección en el istmo centroamericano, como a los productores de tela ubicados en EU. Estos últimos crecieron monopólicamente y pasaron por una revolución técnica en el marco de una política proteccionista y apoyo financiero del Estado.



En esta primera etapa, las empresas textiles y las empresas comerciales tenían el control sobre el proceso de producción y circulación del capital. La etapa de confección se relocalizaba en los países centroamericanos desde un modelo de producción flexible y *just in time*, en el cual surgía un número creciente de empresas subcontratadas que producía al ritmo impuesto por los grandes capitales comerciales encargados de hacer circular y vender la mercancías en los mercados centrales.

Esta reestructuración productiva configuró una nueva clase trabajadora en Honduras caracterizada por la precariedad y los bajos salarios. En Honduras, los trabajadores de la maquila son fundamentalmente migrantes, distantes de la experiencia sindical organizativa y las conquistas laborales históricas de la clase trabajadora. Un rasgo fundamental de esta metamorfosis de la fuerza de trabajo ha sido la incorporación masiva de mujeres. En los inicios de la década de los noventa, 80% de los trabajadores en la maquila hondureña eran mujeres jóvenes. Esta entrada masiva de mujeres al mercado laboral pone de manifiesto un rasgo distintivo de la nueva clase trabajadora de Honduras. Las mujeres trabajadoras ocupan un lugar protagónico en las cadenas de valor globales, se incorporan a la nueva división de trabajo en la esfera productiva, generadora directa de plusvalía, se concentran

en las categorías profesionales más bajas y suelen recibir salarios inferiores a los de los hombres; son operadoras de máquina, no son capacitadas y trabajan a ritmos altamente intensos (CDM, 2011)

La clase-que-vive-del-trabajo es tanto masculina como femenina. También por esto es más heterogénea, diversa y compleja. De modo que una crítica del capital, en cuanto relación social, debe necesariamente aprehender la dimensión de la explotación presente en las relaciones capital-trabajo pero también debe ver la dimensión de opresión presente en la relación hombre/mujer (Antunes, 2000)

Como se ha señalado, en la década de los noventa la industria maquiladora de confección en Honduras creció exponencialmente. En 1990 se registraron 38 establecimientos maquiladores y diez años después la cifra había subido a 230, de los cuales 66% eran de la industria de confección. El resto de los establecimientos se ubicaban en la esfera de comercio (14%) servicios (6%) y otras actividades (11%). Para el 2005, año en el cual se puede anunciar el fin del auge de la industria maquiladora, el número de establecimientos era de 306; 50% correspondiente a la actividad de confección, 8% al sector servicios, 17% al comercio, 4% a la actividad de autopartes y 20% a otras actividades. Entre 1990 y 2005, el número de establecimientos creció ocho veces.

En los noventa, el promedio de trabajadores por empresa era de 305 ya que la maquila de confección era industria subcontratada de la cual se proveían las marcas y tiendas (Quinteros, 1999). No existían grandes concentraciones de trabajadores por empresa como sí existe en la actualidad. En este primer periodo, el número de trabajadores de la industria maquiladora se multiplicó por cinco, pasando de de 2.5 mil en 1990 a 125 mil en el 2005. En 1992, 96% del total de trabajadores se ubicaban en la actividad de la confección. Para 2005, el número de trabajadores en la confección representaba 80%, la actividad de autopartes empleaba al 8% y las otras actividades empleaban a 10%.

En la configuración de la industria maquiladora de Honduras desde 1990, han existido dos tipos de empresas: Las *empresas ensamblaje* y las *empresas fabricantes con marca propia*. De acuerdo con las definiciones de G. Gereffi, las *empresas de ensamblaje* se articulan desde la subcontratación a las cadenas globales de producción, a expensas de la producción exigida por las *empresas minoristas*⁸³ o *comercializadoras con marca propia*⁸⁴.

⁸³ Las *empresas minoristas*(retailers) son los compradores de los fabricantes de ropa encargados de su distribución en tiernas departamentales. Me refiero a cadenas minoritas como Wal-Mart y Target, así como

Por otro lado, las *empresas fabricantes con marca propia (branded manufacturers)* son empresas que proveen componentes intermedios como tela cortada, hilo, botones y otros accesorios a sus extensas redes internacionales de ensambladoras propias que abastecen de ropa confeccionada (Gereffi, 2010). Para consolidarse como fabricantes y como comercializadoras, estas empresas como Fruit of the Loom o Hanesbrand han ido dejando en EU las funciones especializadas de comercialización y manejo de contratos y en países subdesarrollados las funciones de fabricación.

En la primera etapa de auge de la industria maquiladora en Honduras, predominaba el sistema de producción por subcontratación con *empresas de ensamblaje*, mientras que *los fabricantes con marca propia* representaban una minoría (Narváez, 2005). La participación predominante de capitales hondureños y asiáticos se ubicaba en la modalidad productiva de ensamble, produciendo para las empresas comercializadoras en EU. A diferencia de otras industrias como la automotriz, donde los grandes capitales dominantes se encuentran en la esfera de la producción, la industria de la confección funciona bajo el modelo de subcontratación, genera poco valor agregado, implica poca inversión en maquinaria y el mayor costo de producción está en la mano de obra. En las cadenas globales de vestido, la ubicación de los capitales dominantes en la esfera de la circulación y venta les permite controlar la totalidad del ciclo de reproducción del capital en esta actividad. Más aun, desligarse de la esfera de la producción y abastecerse de empresas subcontratadas en países subdesarrollados les permite aumentar las ganancias. Su crecimiento monopólico los posiciona en la posibilidad de exigir mayor producción por menos precio. De no alcanzarla, quienes fenecen son las empresas subcontratadas. Las empresas comercializadoras llegan a cada rincón del planeta comprando indumentaria a empresas subcontratadas y desatendiéndose de las condiciones laborales bajo las cuales se producen las mercancías. Este abaratamiento significa precariedad de la reproducción de la fuerza de trabajo ya que, entre más devaluada se encuentre la economía exportadora, entre más barata sea la fuerza de trabajo, mayor atracción para las empresas comercializadoras.

a almacenes como Sears y JC Penny. Actualmente, las empresas minoristas ejercen el mayor poder de control sobre la cadena global de abastecimiento.

⁸⁴ Las *comercializadoras con marca propia (Branded Marketers)*, son las “marcas fin fábrica” como Nike, Reebok, Adidas, etc, que nacieron globalizadas ya que desde su inicio se han abastecido con producción elaborada fuera de las fronteras de EU. Estas empresas realizan funciones centrales de diseño y mercadeo, mientras que contratan a otras empresas domésticas en el extranjero para que realicen el ensamblado.

El predominio de las empresas de ensamblaje en Honduras durante el periodo de auge de la maquila se reflejó, entre otras cosas, por la fuerte participación de capitales nacionales. Entre 1990 y 2005, el capital nacional en la composición empresarial de la industria maquiladora representó, en promedio, 25% del total de establecimientos, cifra que creció a 35% en 2013.⁸⁵ La fuerte participación de capital hondureño responde a la naturaleza de las cadenas globales de vestido, en las que el capital comercial se ubica en los países centrales y domina al capital industrial de confección situado en los países subdesarrollados.

La alta participación del capital hondureño no significa que la industria maquiladora de confección llegó a articularse con la industria nacional hondureña. Es decir, la confección no llegó a Honduras para articularse a la producción de hilo o tela nacional. Si algún capital nacional quería participar en la actividad de exportación debía hacerlo en la confección, porque la tela cortada y los diseños llegaban de EU. No es casualidad que la industria de confección se encuentre encerrada en parques industriales cercanos a Puerto Cortés, absolutamente desvinculados de la industria nacional.

Aunque en menor medida, en el periodo de auge de la maquila también existían *fabricantes con marca propia* de origen hondureño. Estas son grandes capitales impulsoras por excelencia del modelo de enclave maquiladora para la exportación en Honduras, vinculados estratégicamente en una larga trayectoria con el mercado estadounidense. Como se mencionó anteriormente, estos capitales no sólo iniciaron en la carrera empresarial de la maquila siendo industriales; también eran rentistas, dueños de los primeros parques industriales de Honduras. Ejemplo de ellos son los Grupo Canahuati y el Grupo Kattan que actualmente componen los sectores del gran capital dentro de la industria de la maquila y están integrados verticalmente, con marca propia y molinos de tela propios. En el segundo periodo de la industria maquiladora, estos capitales han pasado por procesos de concentración y centralización sin precedentes.

Otro hecho importante que correspondió a la primera etapa del desarrollo de la industria maquiladora en Honduras era el peso importante de capitales de origen asiático. En 1994, 30% de los establecimientos maquiladores en Honduras eran asiáticos, fundamentalmente de Corea del Sur. La concentración de la industria de confección

⁸⁵ Cifras tomadas del Banco Central de Honduras.

coreana en Honduras se debía a que, con el Acuerdo de Multifibras y la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, era menos rentable la exportación de confección al mercado estadounidense desde el oriente lejano que la exportación de confección desde Centroamérica, aún con las restricciones impuestas por el régimen 9802.00.80 (Item 807) que obligaba el uso de fibra y tela hecha y cortada en EU. Desde el 2005, año en el que se eliminan las barreras arancelarias para la producción oriental en EU, el peso del capital asiático en la maquila hondureña comienza a decaer, pasando de representar el 26% en el 2005 al 9% actualmente (ver cuadro 1 de apéndice).⁸⁶

Otra característica importante de la primera etapa de la maquiladora en Honduras era que el capital estadounidense no predominaba en la estructura de la industria. Únicamente el 30% de los establecimientos eran de capital estadounidense. Esto demuestra que en la formación de las cadenas globales de indumentaria, mientras el capital estadounidense se concentraba en oligopolios ubicados en la esfera de la circulación, la etapa de la confección se descentralizaba y atomizaba en un sistema de subcontratación donde la participación de capital estadounidense pesaba lo mismo que la participación de capital hondureño y asiático. Actualmente esta correlación ha cambiado y el capital estadounidense tiene mayor peso.

La particularidad del capital estadounidense durante el primer periodo de auge de la industria era que las fábricas formaban parte de los *fabricantes con marca propia*. A pesar de que su participación en la maquila tenía el mismo peso que el capital hondureño o asiático, el tipo de empresa era diferente. Los hondureños y asiáticos eran, en gran parte, empresas de ensamblaje articuladas al capital trasnacional desde la subcontratación. Por el contrario, las plantas maquiladoras estadounidenses formaba parte de empresas integradas verticalmente que sólo extendían la etapa de la confección a los países subdesarrollados, entre los cuales estaba Honduras. A diferencia de las empresas subcontratadas que deben cambiar los procesos laborales por la variedad de diseños que piden las marcas y los minoristas, las empresas norteamericanas *fabricantes con marca propia* tienden a producir un diseño en producción masiva, por temporadas prolongadas al año. Desde la primera crisis estadounidense de este siglo, estas empresas estadounidenses como *HanesBrand*,

⁸⁶ Cifras tomadas del Banco Central de Honduras.

Fruit of the Loom o *Gildan* han centralizado capital y dirigen la reestructuración general de la industria maquiladora de Honduras.

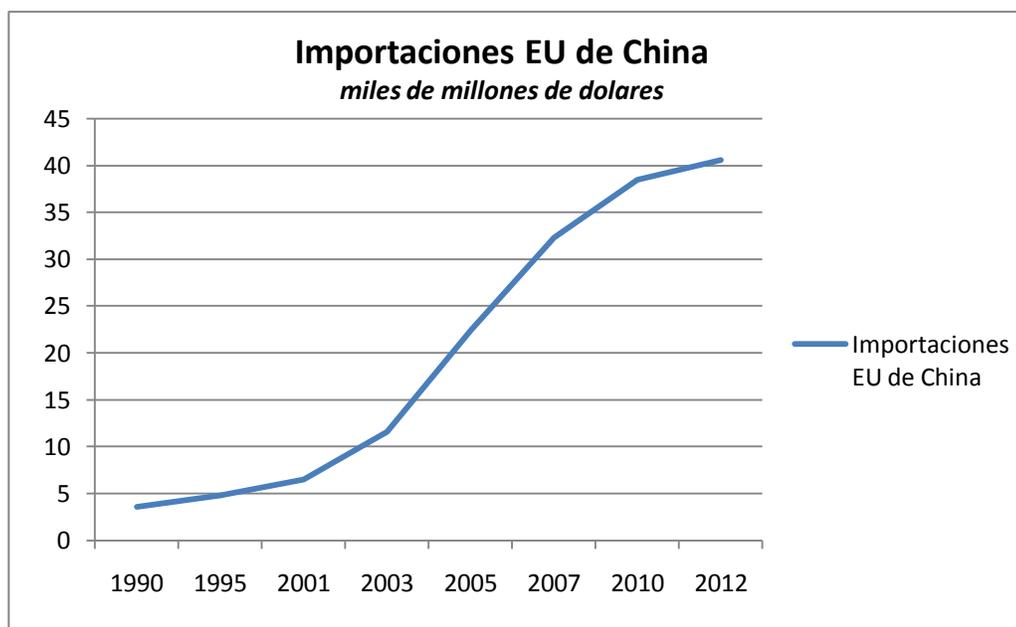
Segunda etapa: Crisis y reestructuración de la maquila en Honduras

En la segunda década del siglo XXI la maquila en Honduras está cruzando una etapa crítica que obedece, tanto a las contracciones del mercado en EU iniciadas en el 2001 y agudizadas con la crisis del 2008, como a la creciente incursión en el mercado estadounidense de la producción China y otros países asiáticos como Vietnam, Bangladesh, Indonesia. Luego de la incorporación de China a la OMC y la liberalización total de los aranceles en el 2005 para la entrada de su indumentaria en los mercados centrales, el país asiático se convirtió rápidamente en el mayor abastecedor de ropa de EU. Esto profundizó la competencia en toda la cadena global de producción, generando una crisis en la industria maquiladora de Centroamérica y una obligada transformación de los enclaves para la exportación.

Si bien es cierto que China se integró a la OMC en el 2001, las restricciones arancelarias que impedían el ingreso de su producción de vestido a los mercados centrales continuaron hasta el 2005, cuando se dio por terminado el Acuerdo de Textiles Vestido. En el artículo 9 de dicho acuerdo se mencionaba que *“el presente Acuerdo (ATV) quedará sin efecto, junto con todas las restricciones aplicadas en su marco, el primer día del 121º mes de vigencia del Acuerdo sobre la OMC, fecha en que el sector de los textiles y el vestido quedará plenamente integrado en el GATT de 1994.”*⁸⁷. El ATV comenzó en 1995 y duraría hasta 2005, periodo en el cual se fueron liberalizando los mercados de Europa y EU para la indumentaria china. En este periodo las importaciones estadounidenses de indumentaria china se elevaron de 4.8 a 22.4 mil millones de dólares. A este aumento influyó que en 2001 China entró a la OMC. Una vez que concluye el ATV se hace evidente la entrada exponencial de la producción de vestido china al mercado estadounidense. En la gráfica 12, es posible observar que desde 2005 la importación estadounidense de indumentaria china creció significativamente, pasando de 22.4 mil millones a 40 mil millones de dólares en 2012.

⁸⁷ OMC. Acuerdo sobre Textiles y Vestido. Disponible en http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/16-tex_s.htm (consultado en diciembre de 2013)

GRÁFICA 12



Fuente: OTEXA, <http://otexa.ita.doc.gov/>

En el peso del porcentaje de importaciones estadounidenses provenientes de China se muestra que en 1990 las importaciones desde China representaban únicamente 4%, cifra que creció hasta el 15% en 2003. A partir de 2005 llegó a 27% y en la actualidad representa el 47% del total de las importaciones. Es decir que entre 2005 y 2012, China inundó el mercado estadounidense con la producción de indumentaria (véase gráfica 13)

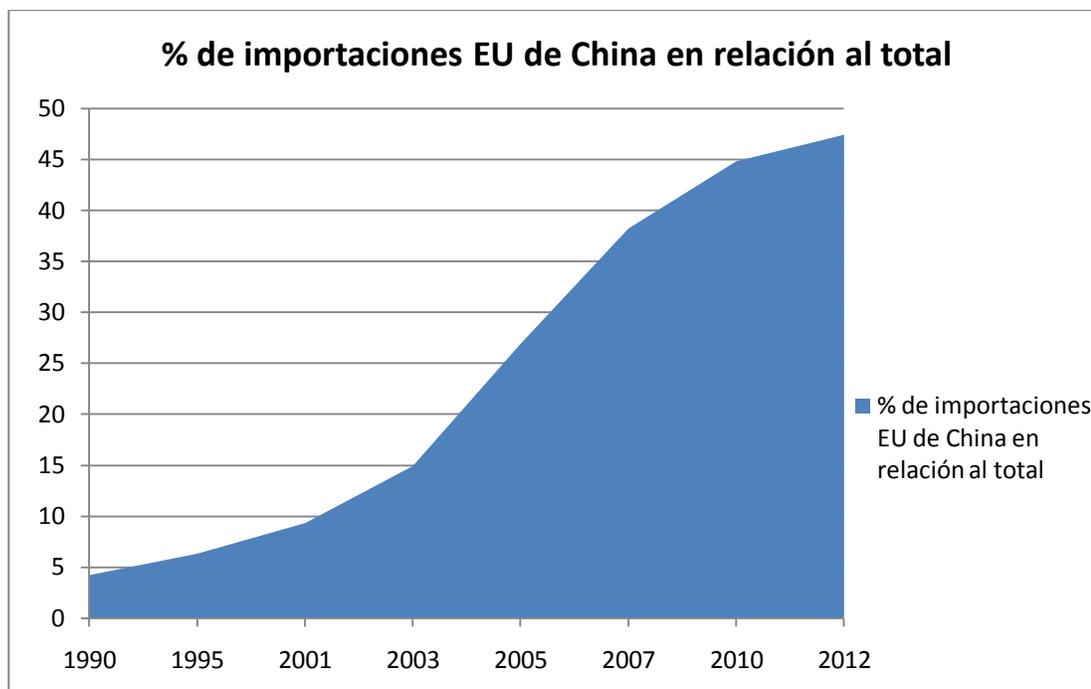
A pesar de que EU atravesó por la crisis de 2001 y posteriormente la gran crisis financiera de 2008, la producción china no perdió protagonismo en el mercado norteamericano, sino que aumentó su peso de forma progresiva. Este fenómeno representa una reestructuración espacial estructural de la cadena global de vestido que afecta al conjunto de las economías exportadoras articuladas al mercado estadounidense.

Fuente: OTEXA, <http://otexa.ita.doc.gov>

En Honduras, la fase prolongada de crisis de la economía estadounidense iniciada en albores de este siglo y la liberalización de la producción china, han generado una crisis en el desarrollo de la maquiladora. Desde el 2001 se registra un bajo crecimiento de establecimientos de la industria maquiladora y a partir de 2005 cierran establecimientos. En el 2004 se registraron 167 establecimientos de textiles y confección mientras que en el 2005

la cifra bajó a 153. Para 2010, después de haber pasado por la crisis de 2008, el número de establecimientos maquiladores de indumentaria bajó a 128(véase cuadro 18)

GRÁFICA 13



Fuente: OTEXA, <http://otexa.ita.doc.gov/>

Una de las transformaciones más importantes de la segunda etapa de la industria maquiladora en Honduras, ha sido el creciente peso de las industrias de auto partes y la exportación de servicios a través de los call centers.

La industria de autopartes en Honduras es sinónimo de producción de arneses, etapa de la cadena de producción de automóviles más flexible e intensa en el uso de la fuerza de trabajo. En el cuadro 18, es posible observar que en 2010 sólo existían nueve establecimientos en la rama de autopartes, es decir, 3% del total de establecimientos. Sin embargo, habían 11.5 mil trabajadores empleados en esta actividad, 10% del total de trabajadores de la industria de la maquila (véase cuadro 19). Esto demuestra, en primer lugar, que la industria de autopartes está adquiriendo importancia en la estructura de la industria maquiladora en Honduras, aunque todavía no sea la dominante. En segundo lugar, se trata de una industria altamente concentrada en pocos capitales, demostrando que en las

cadena de valor de la industria automotriz, los grandes capitales se ubican en la esfera de la producción.

CUADRO 18

**Estructura ramal de establecimientos
maquiladores**

	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total	225	252	273	294	306	313	342	309	299	301
Textiles y prendas de vestir	154	155	162	167	153	160	169	133	132	128
Autopartes					12	13	13	16	13	9
Comercio	33	41	46	45	55	59	71	79	83	92
Servicios varios	13	13	17	33	24	21	21	13	12	11
Otras actividades	26	43	48	49	62	60	68	68	59	61

Fuente: BCH, www.bch.hn

Por su parte, la exportación de servicios también se ha convertido en una actividad protagónica de la maquila en Honduras. En el 2013 habían aproximadamente 5 mil trabajadores empleados en los call centers, es decir, 45% de los trabajadores registrados en servicios y otras actividades⁸⁸. Al igual que en la industria de autopartes, la venta de servicios es una actividad altamente concentrada y centralizada en pocos capitales.

En la segunda etapa de la maquila, el sector más afectado ha sido la industria de la confección. Esto se demuestra por el hecho de que entre 2000 y 2012 el número de trabajadores descendió de 95,000 a 90,000 respectivamente; diferente a lo que ocurrió en la década anterior en la cual el número de trabajadores de la industria del vestido creció cuatro veces, de 26,355 en 1990 a 95,000 en el 2000. En este periodo de crisis, el número de trabajadores de este sector creció al máximo en 2007, registrando 103,377 trabajadores. Sin embargo, a partir de la recesión del 2008 en EU, cerraron fábricas de indumentaria en Honduras y el número de trabajadores del vestido bajó 13%, a 90,611.

⁸⁸ La Prensa, “Sigue creciendo sector de call centers en San Pedro Sula”, 18 de abril de 2013, San Pedro Sula, Honduras visto en: <http://www.laprensa.hn/csp/mediapool/sites/LaPrensa/Honduras/SanPedroSula/story.csp?cid=338233&sid=276&fid=98> (consultado en julio de 2014)

CUADRO 19

Estructura ramal del número de trabajadores (miles)

	2000	2005	2006	2007	2009	2010	2011	2012
Total	106	125	130	134	106	111	121	116
Textiles y confección	95	100	101	103	84	87	95	91
Autopartes	0	10	13	14	9	10	11	11
Servicios	11	13	15	15	11	11	12	11
Comercio	0	2	2	2	2	2	2	2

Fuente: BCH, www.bch.hn

Es importante mencionar que el número de establecimientos de la industria del vestido bajó a una tasa mayor que la caída en el número de trabajadores (véase cuadro 20). Esto demuestra que la centralización del capital se ha convertido en un mecanismo para enfrentar la crisis de la industria del vestido ya que hay menos establecimientos con mayor número de trabajadores.

CUADRO 20

Maquila del vestido

	2000	2005	2012	Incremento	
				2000-2005	2005-2012
Establecimientos	154	153	129	-0.7	-18.6
Trabajadores	95,000	100,311	90,611	5.3	-10.7

Fuente: BCH, www.bch.hn

Las exportaciones de la industria maquiladora de ropa son, por mucho, las de mayor peso en la estructura de exportaciones de la maquila en Honduras (véase cuadro 21); sin embargo, como ya se mencionó, ésta no es la misma tendencia que se refleja en la composición de la clase trabajadora que está perdiendo peso. Crece el peso de las exportaciones de ropa pero cae el crecimiento de trabajadores de esta rama. Esto demuestra que hay una respuesta del capital industrial frente a la crisis que ha implicado, entre otras cosas, aumento de la producción por trabajador

CUADRO 21

Exportaciones de maquila por rama

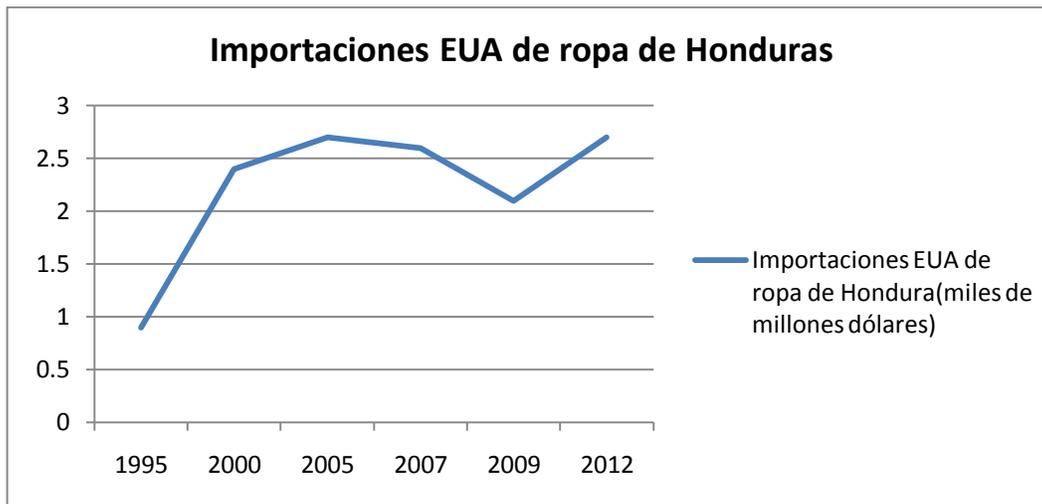
	2010*	2010
Total	2977	100
Productos textiles	2634	88.5
Partes eléctricas y equipo de transporte	302	10.1
Productos plásticos	15	0.5
Otros producto	26	0.9

*millones de dólares

Fuente: BCH

El escenario de estancamiento del desarrollo de la industria maquiladora también se demuestra por la caída en el ritmo de crecimiento de las exportaciones de ropa a EU desde el 2001. Entre 1995 y 2001, el incremento bianual de importaciones estadounidenses de prendas de vestir fabricadas en Honduras fue de 27%. Sin embargo, al producirse las crisis del 2001 y 2008, al liberalizarse el mercado estadounidense para la producción china y reestructurarse las cadenas globales de la indumentaria a nivel mundial, las exportaciones de Honduras a EU se estancaron al pasar de 2.4 mil millones a 2.7 mil millones de dólares en 2012. En este periodo, la caída más fuerte fue provocada por la crisis del 2008 donde la exportación de prendas de vestir a EU bajó a 2.1 mil millones de dólares (véase gráfica 14). Es interesante observar que desde el 2010 la exportación de indumentaria a EU se ha recuperado con tasas de crecimiento altas, alcanzando los niveles que registraba en 2005. Este fenómeno es interesante porque da cuenta que la industria maquiladora de ropa repunta en las exportaciones, a pesar de que el número de trabajadores de esta rama se encuentre a la baja. Por lo tanto, si bien es cierto que la maquila de indumentaria está cruzando por una etapa de estancamiento y crisis, también es cierto que el capital ha generado respuestas que le permite seguir su reproducción y no perecer en el contexto de acelerada competencia capitalista.

GRÁFICA 14



Fuente: OTEXA, <http://otexa.ita.doc.gov>

La industria de indumentaria para la exportación está vinculada fundamentalmente con el mercado de EU. Según el informe del Banco Central de Honduras, el 85% de las exportaciones de prendas de vestir fabricadas por la industria maquiladora se destinan a EU. Honduras ocupa el séptimo lugar entre los países de mayor exportación de confección al país norteamericano (véase cuadro 22) demostrando de esta manera que, articulándose bajo los imperativos de la dependencia, desde el eslabón más débil, desde la confección, el país istmeño juega un papel relevante en el desarrollo del mercado de bienes de consumo masivo de ropa en EU. A pesar de las condiciones adversas que se han generado para la industria del vestido en Honduras, el dominio estadounidense sobre la dinámica económica hondureña imposibilita que este pequeño país pueda diversificar sus exportaciones hacia nuevos mercados (ver cuadro 23). Por el contrario, los oligopolios comerciales estadounidenses y los grandes industriales en Honduras, han sido insistentes en concentrar las exportaciones a EU.

CUADRO 22

Importaciones de ropa de EU por país

Miles de millones de dólares

	2013	2013(%)
Total	79.8	100
China	29.8	37.3
Vietnam	8.1	10.2
Bangladesh	4.9	6.2
Indonesia	5.0	6.2
México	3.7	4.6
India	3.2	4.0
Cambodia	2.6	3.2
Honduras	2.5	3.1
El Salvador	1.9	2.3
Sri Lanka	1.6	2.1
Pakistán	1.5	1.8
Nicaragua	1.4	1.8
Guatemala	1.3	1.6
Italia	1.2	1.5
Filipinas	1.1	1.4
Otros	9.9	12.5

Fuente: OTEXA, <http://otexa.ita.doc.gov/>

Es importante mencionar que, a pesar de que el número de trabajadores de la maquila de vestido ha disminuido y perdido peso en la estructura ramal de la maquila, las exportaciones de prendas de vestir siguen siendo predominantes en la composición de las exportaciones de esta industria, representando en 2010 el 90% del total de exportaciones. En el terreno de la estructura ramal de las exportaciones, la indumentaria no muestra señales de debilitamiento o agotamiento, por lo que es posible afirmar que en el contexto de crisis no ha habido un proceso de diversificación estructural de la maquila sino que se ha profundizado la especialización productiva en la rama del vestido.

CUADRO 23

Exportaciones maquila por destino

	2010*	2010
Total	2979	100
EU	2518	85
Centroamérica	390	13
México	35	1
Europa	12	0
Otros	24	1

*millones de dólares

Fuente: BCH

La industria maquiladora de ropa en Honduras ha tendido a especializarse en pocos productos de confección simple y de poco valor agregado. Claro ejemplo lo demuestra el hecho de que, después de China, Honduras tiene el segundo lugar en exportación a EU de camisetas de algodón con tejido de punto para hombre. De acuerdo con la información de OTEXA, hasta 2008 el mayor exportador a EU de camisetas de algodón con tejido de punto para hombres era Honduras. A partir de ese año la correlación cambió y en 2013 el mayor exportador de camisetas de algodón con tejido de punto era China y el segundo era Honduras. En ese año China exportó 1.6 millones de dólares en este tipo de prenda seguido por Honduras que exportó 580 millones de dólares en esta prenda (véase cuadro 24).

CUADRO 24

EU: Importaciones de camisetas para hombre de algodón con tejido de punto*

	2000	2004	2005	2008	2013
World	4719.2	5182.4	5556.7	5933.9	6206.0
China	101.2	110.3	235.6	590.5	1156.1
Honduras	552.8	710.6	717.7	631.4	579.9
Vietnam	6.9	251.7	209.1	336.3	511.7
India	243.9	291.3	412.2	497.7	472.1
Pakistan	397.3	452.4	505.9	475.7	426.8
Indonesia	102.9	46.5	117.4	293.9	390.8
El Salvador	297.9	373.6	360.2	376.2	342.0
Resto del mundo	3016.2	2945.9	2998.6	2732.1	2326.6

* Millones de dólares

Fuente: OTEXA, <http://otexa.ita.doc.gov/>

En esta rama se ubican aproximadamente 30 mil trabajadores de la maquila en Honduras, equivalente al 40% del total de trabajadores de la industria del vestido en el país. De igual manera, de acuerdo con la información de OTEXA, Honduras se posiciona en el ranking de los primeros 5 exportadores a EU en lo que se refiere a calcetines y ropa interior de algodón, rama en la cual se ubican aproximadamente 10 mil trabajadores, 12.5% del total de trabajadores de la industria del vestido (CGT, 2012). Fuera de estos tres productos, Honduras deja de aparecer en los rankings de los productores de ropa para el mercado estadounidense, demostrando un nivel de especialización que lo hace altamente vulnerable a las caídas del mercado norteamericanos.

Reestructuración de la industria del vestido en Honduras

Como respuesta a las recurrentes crisis del mercado estadounidense iniciadas en el 2001, las cadenas globales de valor del vestido han tendido a responder con mayor concentración de capital en la esfera de la circulación. Los oligopolios comerciales concentran mayor poder de decisión sobre la esfera productiva y las empresas de producción de hilo y tela, que hasta los noventa se concentraban dentro del territorio estadounidense, están relocalizando su producción en los países subdesarrollados. Se ahonda la desindustrialización de EU y se transfiere la etapa de producción de hilo y tela a los países que inicialmente abarcaban sólo la etapa de la confección. En este sentido, se inaugura una nueva etapa de las cadenas globales de valor en la que la totalidad del proceso productivo de la industria de indumentaria se transfiere a los países subdesarrollados, desde la elaboración del hilo, pasando por la producción textil, hasta la confección.

En este contexto, la configuración de la industria maquiladora en Honduras ha ido cambiando la forma de eslabonarse a las cadenas globales de valor del vestido. El escenario productivo es diferente a lo que era en la década gloriosa de la maquila durante los noventa. El modelo de subcontratación que predominaba la configuración industrial en el periodo de auge de la maquila, está cambiando por un modelo mucho más concentrado y centralizado en pocos capitales. Al mismo tiempo, el mundo del trabajo está pasando por una transformación marcada por la mayor precarización de las condiciones laborales y condiciones de vida de los trabajadores.

El proceso de reestructuración de la industria maquiladora en Honduras comenzó con el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y EU, aprobado por el congreso estadounidense en junio del 2005 y firmado por George W. Bush en agosto del mismo año. El objetivo de dicho tratado era integrar una zona de libre comercio entre Centroamérica, la República Dominicana y EU. La motivación básica fue redoblar la extracción de recursos naturales minerales por parte de empresas transnacionales, abrir el mercado regional a las importaciones de productos primarios estadounidenses y profundizar el modelo maquilador de exportación. Los efectos han sido profundamente nocivos para el desarrollo de las economías en la región, afectando profundamente al campo y a la sustentabilidad alimenticia, afectando el medio ambiente por la actividad extractiva, desarticulando aún más el mercado interno y profundizando la precarización de los mercados laborales.

En el terreno de la industria maquiladora, el CAFTA representó una respuesta a la crisis global de la industria del vestido. Lo novedoso del tratado fue que hizo permanente las *reglas de origen* incluidas en la Ley de Asociación Comercial entre Estados Unidos y la Cuenca del Caribe aprobadas en el año 2000 (CBTPA, por sus siglas en inglés)⁸⁹. Con esta regla de origen (*yarn-forward*) se hacía posible la exportación a EU de ropa confeccionada con tela producida en la región centroamericana y/o República Dominicana. Esto daba permiso político para que la producción textilera estadounidense pudiera transferirse a la región del istmo.

Como resultado, en Honduras se instalaron plantas productoras de tela de punto y se formaron clusters industriales que integran espacialmente la etapa de producción de tela y la etapa de la confección. El país pasaría de ser importador de tela a producir la tela con tejido de punto y convertirse en importador de hilo de algodón (véase gráfica 15). Actualmente existen 15 plantas textiles en Honduras que emplean a aproximadamente 8,700 trabajadores; es decir, 8% del total de trabajadores de la industria de vestido para la exportación⁹⁰. Esta tela se utiliza fundamentalmente en las fábricas de confección para la

⁸⁹ La Ley de Asociación Comercial entre Estados Unidos y la Cuenca del Caribe (CBTPA) es considerada "paridad" con la Iniciativa de la Cuenca del Caribe o con el TLCAN porque la intención fue proveer a los países de Centroamérica y del Caribe con el mismo trato de impuestos que recibe México bajo el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN).

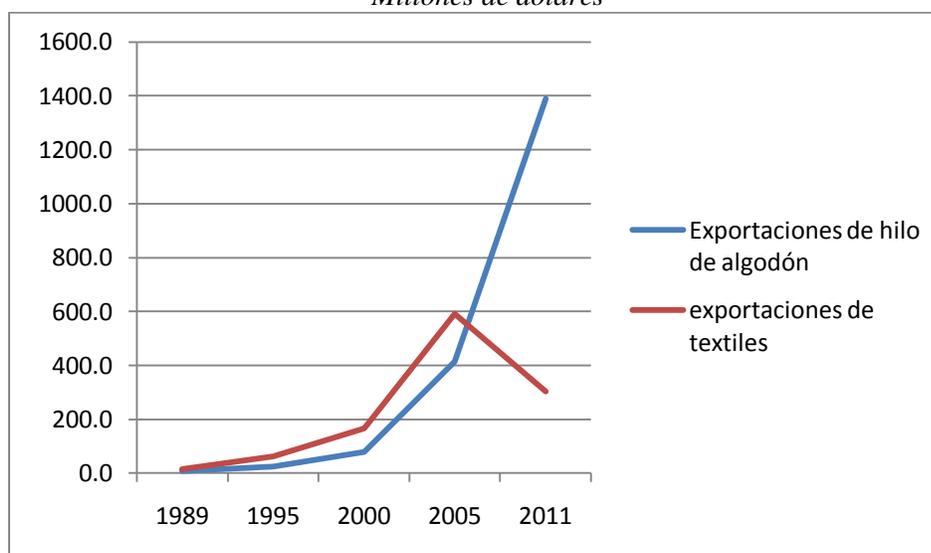
⁹⁰ Las fábricas textiles en Honduras son: Anvil Knitwear Honduras (AKH), Caracol Knits, Ceiba Textiles, Creatic, ELCATEX, Gildan Choloma Textiles, Gildan Honduras Textile Company, Honduras Spinning Mills,

exportación ubicadas en Honduras y en Centroamérica. De acuerdo con la investigación de la Central General de Trabajadores, 80% de las exportaciones de tela producidas en Honduras, se quedan en Centroamérica. De ellas, 25% se quedan en Honduras, 20% se exporta a Nicaragua, 20% a El Salvador, 10% a Guatemala y 5% a Costa Rica. El 20% restante se exporta a EU y Canadá. Este escenario comercial dista mucho de aquel de las exportaciones de confección, donde 84% de las exportaciones de fábricas de confección se dirigen a EU, 9% a Centroamérica, 5% a Canadá, 2% a Brasil y 2% a Europa.

GRÁFICA 15

EU: Exportaciones a Honduras

Millones de dólares



Fuente: OTEXA, <http://otexa.ita.doc.gov/>

La industria textilera en Honduras llegó para profundizar la concentración industrial y a reconfigurar la industria maquiladora de indumentaria. Gran parte de los molinos de tela que se instalaron en el país centroamericano son empresas estadounidenses integradas verticalmente. A diferencia del tradicional modelo de subcontratación, en Honduras los fabricantes con marca propia están adquiriendo mayor relevancia. Es decir que el capital comercial está ampliando su participación en la esfera de la producción. De las 15 empresas textiles, 6 son de origen estadounidense y tienen entre 500 y 3000 trabajadores por planta. Estas plantas textiles forman parte de empresas comercializadoras con marca propia que

Kyong Gi, Román Knit Honduras (R.K.H), Sacor, Shin Sung Honduras, Simtex International, Textiles Merendón, Woong Chun Honduras.

distribuyen su producción en los mercados centrales, particularmente el estadounidense. El caso ejemplar es el de *Gildan* que tiene dos empresas de producción de tela y cinco plantas de confección en Honduras. Esta empresa, junto con *Fruit of the Loom* y *Hanes Brand* concentran 23,000 trabajadores, es decir 25% de los trabajadores de la maquila de vestido en Honduras (CGT, 2012). También existe la planta textilera de *ELCATEX* que tiene 2400 trabajadores y forma parte de una empresa de origen hondureño fabricante de ropa interior, con industria de confección (*Génesis apparel*) y con marca propia llamada *Lovable*. Finalmente, está la empresa textilera *Caracol Knits* que tiene 1,900 trabajadores y, si bien es hondureña, produce en gran parte para las plantas de confección de *Fruit of the Loom* en Honduras y El Salvador (CGT, 2012)

Es importante mencionar que los fabricantes con marca propia están expandiéndose a nivel centroamericano. El ejemplo más ilustrativo es el caso de la empresa *Fruit of the Loom* que tiene alrededor de 27 plantas a nivel global. Ocho plantas industriales en Honduras que emplean aproximadamente 13, 000 trabajadores y siete plantas industriales en El Salvador que emplean aproximadamente 11,000 trabajadores. Además tiene producción en México, particularmente en la península de Yucatán y comercializadoras en México, DF. Sólo en Centroamérica y México, *Fruit of the Loom* emplea a aproximadamente 27,000 trabajadores (CGT, 2012).

Un fenómeno novedoso dentro de esta carrera de concentración de capital es que los fabricantes con marca propios están produciendo para marcas como *Adidas*, *Nike*, etc., y minoristas como *Wal Mart* o *JC Penny*. Es decir, comienza a desarrollarse una alianza en el seno del gran capital, en la cual los fabricantes con marca le producen a las marcas y tiendas sin fábrica. Un trabajador del área de empaque de una planta de calcetines de *Gildan* demostró este fenómeno de la siguiente manera: “El cliente mayor de nuestra planta es *Wal Mart*. Exportamos aproximadamente 30 contenedores semanales a *Wal Mart*. 45% de nuestra producción va a *Wal Mart*. Otra parte va a *Star*, *NewBalance* y otras. Nuestra planta exporta aproximadamente 12 contenedores semanales a *Faded Glory* que es una de las marcas de ropa más importantes de *Wal Mart*”⁹¹

El proceso de concentración de fabricantes con marca propia no implica que el modelo de subcontratación haya desaparecido en el escenario industrial de la maquila en

⁹¹ Tomado de una entrevista realizada a un trabajador de *Gildan* en noviembre de 2011.

Honduras. Los oligopolios comerciales que no tienen producción, las llamadas *marcas sin fábrica*, siguen teniendo un papel importante en la organización productiva de la industria del vestido para la exportación. De acuerdo con el estudio de 2010 realizado por la Central General de Trabajadores, 75 fábricas maquiladoras en Honduras producen ropa para marcas o tiendas minoristas. Es decir, aproximadamente 62% del total de establecimientos de vestido confeccionan ropa para comerciantes sin producción. De ellos, aproximadamente 17 empresas maquiladoras, donde trabajan 14, 700 trabajadores, confeccionan ropa para *Nike*. A su vez, 13 empresas maquiladoras donde trabajan aproximadamente 10,000 trabajadores confeccionan ropa para *Adidas*. Estas son las dos *marcas sin fábricas* que tienen mayor presencia en la industria maquiladora hondureña.

Es importante mencionar que la mayor concentración y centralización industrial no significa un proceso de escalamiento industrial para la economía hondureña. La llegada de la industria textil a Honduras no significó un proceso de transformación cualitativa para la industria maquiladora, en tanto no se ha cumplido lo que Gereffi marca como la característica básica de la integración industrial que es “el tránsito de actividades intensivas en mano de obra a actividades intensivas en capital y habilidades, que conlleven aprendizaje organizativo para mejorar la posición de las naciones en el comercio internacional” (Gereffi, 2001:32). Gereffi ha ejemplificado la idea de integración industrial con el crecimiento productivo de la industria asiática, particularmente china, que ha ido desarrollando su industria verticalmente por grandes capitales que diseñan, fabrican y comercializan. Sin embargo, en el caso hondureño, las empresas que centralizan la industria maquiladora son extranjeras que se concentran en la exportación al mercado estadounidense y que han desarticulado por completo la generalidad de la industria de vestido nacional. Son industrias enclavadas en economías subdesarrolladas de exportación que están lejos de consolidar el mercado interno, como sí ocurre en el proyecto industrial en China (Gereffi, 2010)

A pesar de que la industria textilera está altamente automatizada, requiere de mano de obra calificada y es generadora de altos grados de valor agregado, su llegada a Honduras no implicó una revolución técnica para la industria de la confección. La etapa de ensamblado de las prendas, el eslabón más débil, no ha sufrido cambios significativos y, a pesar de que la confección tiende a integrarse orgánicamente a las empresas con marca

propia, sigue siendo la etapa productiva de menor valor agregado, intensiva en el uso de la fuerza de trabajo. La relación de las etapas del proceso productivo de la ropa sigue siendo desigual ya que la industria textilera se mantiene altamente automatizada mientras que la confección no. Esta última no sólo sigue siendo la etapa articuladora de la industria maquiladora a nivel nacional al emplear 90% de los trabajadores del vestido; también sigue empleando mano de obra poco calificada. Por lo tanto, no es posible afirmar que la industria de exportación en Honduras ha pasado por un proceso de ascenso industrial.

La razón que motivó la relocalización de la industria textilera de EU a Honduras tiene que ver con la reducción de costos de producción en las cadenas de valor globales. En primer lugar por la mano de obra más barata de los 8 mil trabajadores que trabajan en la producción de tela. En segundo lugar para reducir costos de transporte y adelgazar el tiempo de rotación de la etapa de producción de tela a la etapa de confección. Al ubicarse espacialmente en el mismo territorio, el tiempo de metamorfosis de las mercancías se reduce significativamente, se prescinde de bodegas de almacenaje y se agiliza la producción *justo a tiempo*.

La esencia de la industria maquiladora no ha cambiado. La confección sigue siendo la etapa productiva más importante para el capital en su afán de contrarrestar la caída de las tasas de ganancia. La elevación de las exportaciones que se registra desde 2010 no se debe solamente a la llegada de la industria textilera, como pretenden anunciar los empresarios de la Asociación de Maquiladores de Honduras.⁹² Efectivamente está cambiando el tipo de empresas en la industria maquiladora pero no ha cambiado el modelo de producción que sigue sosteniéndose en la etapa de la confección. A nivel empresarial, la industria se tiende a concentrar en el dominio de las *fábricas con marca propia* integradas verticalmente. Sin embargo, la esfera productiva predominante sigue siendo la industria de la confección. Por lo tanto, la explicación sobre el aumento de las exportaciones debe encontrarse en las modificaciones que han ocurrido en el mundo del trabajo de la industria de la confección. Han sido fundamentalmente los cambios en las condiciones de trabajo de esta etapa los que han posibilitado el aumento de producción y el aumento de exportaciones.

⁹² La Asociación Hondureña de Maquiladora muestran el gran interés de de este sector empresarial de hacer crecer la industria de tela e hilandera en el país. Ver nota periodística en: <http://www.tiempo.hn/portada/noticias/daniel-facusse-10-mil-millones-en-inversiones-generara-la-industria-del-hilo> (consultada en marzo de 2014)

El mundo del trabajo en la maquila del vestido

Recordemos que la industria maquiladora de exportación nació como respuesta a la gran crisis de los años setenta en EU. Los grandes capitales monopólicos respondieron a la caída generalizada de la tasa de ganancia mediante una metamorfosis en el mundo del trabajo a nivel internacional. Se abandonó el tradicional modelo de producción fordista que concentraba la geografía industrial en los países imperialistas y se relocizó la producción en países subdesarrollados. De esta manera, comenzaba una nueva división internacional del trabajo que ha ido desindustrializando a los países desarrollados e industrializando a los países subdesarrollados. En los primeros ha caído el peso de la fuerza de trabajo industrial y aumentado el de la fuerza de trabajo en el sector de servicios. En los segundos, se ha transferido la industria de los bienes de consumo masivos que abastece a los mercados centrales, provocando el crecimiento exponencial del enclave maquilador para la exportación.

El famoso modelo de producción fordista, insigne en el “american way of life”, que cobijó ideológica y económicamente la edad de oro del capitalismo en países imperialistas, se esfumó del territorio desarrollado para aparecer transformado en los países subdesarrollados. La fuerza de trabajo sana, bien pagada y sindicalizada que abanderaba a los países industriales después de la Segunda Guerra Mundial, la gran figura de Henry Ford que se recuerda por la reducción de la jornada de trabajo en sus fábricas y el pago de salarios que permitía tener a los trabajadores un carro propio; todos esos recuerdos del Estado de bienestar se evaporaron para rearticularse en un nuevo modelo de producción flexible que se sostiene desde la precarización del trabajo, desde altos niveles de rotación de la fuerza de trabajo y desde la desorganización de la clase trabajadora. En este nuevo escenario productivo mundializado, entre más invisible se encuentre el mundo de los trabajadores, mayores serán las ganancias para el capital.

La primera actividad productiva que se relocizó en países subdesarrollados fue la industria de la confección que desde mitad de la década de los años 50 ya mostraba indicios de nueva reestructuración industrial mundial. Poco después, en los años 60, el congreso estadounidense aprueba la Ley 807 que tasa importaciones considerando solamente el valor agregado en el país productor si los componentes son de origen norteamericano. Llegados los años setenta y ochenta, cuando se aprueban el Programa de Industrialización Fronteriza

en México(1965) y la Iniciativa de la Cuenca del Caribe(1983) quedaba claro que los capitales monopólicos impulsaban una estrategia de transnacionalización productiva para emplear una mano de obra abismalmente más barata que aquella de los países desarrollados.

La etapa productiva de confección se relocaliza en países subdesarrollados porque es una industria poco automatizada que concentra parte de los costos de producción en la mano de obra. La confección es la etapa de producción de indumentaria generadora de menor valor agregado ya que, en vez de haber pasado por una revolución técnica, como sí ocurrió con la producción de tela e hilo, se transfirió a los países dependientes, donde la mano de obra es mucha más precaria.

El desarrollo de la industria maquiladora de ropa para la exportación, abrió paso a la formación de una nueva clase trabajadora en los países dependientes, característica por su poca calificación y por su alto grado de rotación. Es notoria la baja escolaridad de la mano de obra, así como la alta presencia de población joven y femenina. El empresariado de la confección busca comprar una fuerza de trabajo que sea “dócil” a su mando en aras de poder controlar cada uno de sus movimientos. Para ello va a integrar una mano de obra mayoritariamente femenina que, desde el punto de vista del empresarial, produce obedeciendo. En la maquila de confección, la fuerza de trabajo no está capacitada; se exprime su vida productiva lo más rápido y eficientemente posible para después ser desechada. De cualquier manera, el empresario tendrá la tranquilidad de que hay un gran ejército de personas en los portones de las fábricas esperando a ser contratado. Los salarios son altamente precarios, por lo que es común que la composición de la fuerza de trabajo sean madres jóvenes solteras. Este sector de la población, por la evidente necesidad, acepta condiciones de contratación y condiciones laborales de mayor precariedad.

En la industria de la confección es común que las empresas hagan pruebas de embarazo antes de contratar. Una vez que estén trabajando, ponen particular atención a los ciclos reproductivos y a los ciclos menstruales de las trabajadoras, antes de que estos factores puedan afectar sus ritmos productivos. Si una trabajadora se embaraza durante el periodo de contratación, es muy probable que la despidan o la violenten laboralmente para que renuncie. En la confección está estrictamente prohibido ir al baño sin permiso; en muchos casos está prohibido hablar entre trabajadores. De igual manera, siempre hay un

supervisor por línea de producción que está permanentemente presionando a los operarios de máquina para que mantengan los niveles productivos.

En las maquilas de confección hay tabuladores de rendimiento donde van controlando el porcentaje de rendimiento por cada trabajador. Comúnmente, los trabajadores son obligados a producir a un ritmo de que supere la meta, lo que comúnmente se conoce entre los trabajadores como “producir a más del 100%”. De no ser cumplida, serán orillados a la renuncia por improductividad.

La particularidad básica del mundo del trabajo en la industria de la confección es el condicionamiento salarial a las metas de producción. En esta actividad las jornadas laborales son flexibles porque el aumento salarial depende de la cantidad producida. Es poco común encontrar jornadas de trabajo de ocho horas ya que los trabajadores las extienden para lograr percibir mayor ingreso.

El condicionamiento salarial al trabajo por destajo se debe que la industria de la confección no está lo suficientemente automatizada como para que la máquina controle los ritmos productivos. En las actividades industriales altamente automatizadas, el trabajador tiene que seguir el paso de la máquina. Sin embargo, en la confección el trabajador controla el ritmo de la máquina, por lo que es absolutamente necesario para el capital controlar el ritmo de producción del trabajador. Los ritmos de producción no los impone la máquina de coser, sino el trabajador que la está utilizando. Por eso el empresario de la confección, obsesionado con el controlar del trabajador, acude al condicionamiento salarial para alcanzar las metas de producción deseadas. En esta lógica, el precio de contratación de la mano de obra se reduce al máximo para que el trabajador sienta la necesidad de aumentar su jornada de trabajo para recibir un ingreso que, si bien no le va a permitir adquirir los bienes de una canasta básica amplia, sí le permitirá la reproducción necesaria de su fuerza de trabajo para aparecer día con día en la puerta de la fábrica.

En la industria maquiladora de Honduras, las características mencionadas son parte común del mundo del trabajo. La fuerza de trabajo se reproduce en condiciones precarias y, desde la década de los noventa hasta la actualidad, no se han mostrado señales de que mejore esta situación. El capital ha sido reiterativo en imponer las condiciones laborales y a generar mayor inseguridad en el mercado de trabajo.

Composición de la fuerza de trabajo de la maquila de confección en Honduras

Uno de los mayores impactos que se dieron en Honduras por el crecimiento de la maquila de exportación fue la incorporación masiva de las mujeres a la industria. Desde que inició la maquila, las mujeres han sido mayoría en la clase trabajadora. Esto se debe a una división sexual del trabajo, donde las mujeres ocupan los lugares más precarios dentro de la organización productiva. La motivación principal de la reestructuración productiva a nivel mundial era la búsqueda de mano de obra más barata y en este cometido, la discriminación salarial hacia las mujeres jugó un papel fundamental (CDM, 2009). Sin embargo, la composición de la clase trabajadora hondureña ha ido cambiando gradualmente y en la actualidad la diferencia entre el número de mujeres y hombres es menos pronunciada de lo que era en la década de los noventa, cuando las mujeres representaban en promedio el 80% de la mano de obra en la maquila (véase gráfica 16).

GRÁFICA 16



Fuente: BCH, www.bch.hn

No sólo es cierto que la fuerza de trabajo masculina ha crecido significativamente en la industria de la maquila. También es importante mencionar que está desempeñando el trabajo de operación de máquina que en la década de los noventa estaba asignado a las mujeres, aunque en los puestos tradicionalmente masculinos no se observa un incremento de las mujeres. Esto se debe en primer lugar a que la precarización del mercado laboral en Honduras fuerza a los hombres a incorporarse a actividades tradicionalmente femeninas, ya

que la maquila constituye una de las principales fuentes de trabajo en el norte del país. En segundo lugar, están cambiando las jornadas de trabajo y el capital busca mano de obra masculina porque puede trabajar en cualquier horario, a diferencia de la femenina que cumple con responsabilidades maternas y familiares fuera de la fábrica (IRSTD, 2007). Además, es importante mencionar que las empresas maquiladoras no proporcionan guardería para el cuidado de los hijos de las trabajadoras. En vez de procurar seguridad y estabilidad laboral a las mujeres, se les relega y se contrata a hombres para no aumentar los costos de producción.

Cualquiera que sea la explicación concreta de este fenómeno, lo cierto es que el cambio en la población trabajadora es producto de una exigencia del capital y no de los trabajadores. Algunos empresarios han expresado públicamente que la mano de obra femenina es más cara porque se paga la maternidad, se tiene que dar hora de lactancia y permisos por su salud y salud de sus hijos (IRSTD, 2007). Esta afirmación era inconcebible en los años noventa, cuando la gran mayoría de trabajadores en la maquila eran mujeres y el empresario justificaba este hecho por la gran destreza, docilidad, habilidad, paciencia y flexibilidad en las manos femeninas. Así lo confirma el Equipo de Monitoreo Independiente de Honduras:

Nos atrevemos a afirmar que el problema es más de género que de capacidad o destreza de las mujeres. La disminución en la contratación de las mujeres está condicionada por intereses económicos, los cuales relegan el reconocimiento y la responsabilidad de la sociedad ante el papel de las mujeres en la reproducción de la fuerza de trabajo. Asimismo, vemos que se dejan de lado los compromisos adquiridos internacionalmente orientados a promover la participación de las mujeres en el mercado de trabajo en condiciones de equidad e igualdad (IRSTD, 2007:207)

La reducción de las mujeres en la composición de la fuerza de trabajo de la maquila indica una política de discriminación hacia la mujer trabajadora por no cumplir el perfil que el empresariado busca en la actualidad. La igualdad de género en la maquila no significa que exista el mismo número de trabajadores mujeres y hombres, sino que mejoren las condiciones laborales y los salarios de los trabajadores en la maquila, hecho que no ha ocurrido. Si bien los hombres han ocupado puestos que anteriormente eran asignados para mujeres, las mujeres no han pasado a ocupar puestos de hombres. Las mujeres que trabajan en la maquila siguen ocupando los puestos más precarios. En la investigación realizada por la Central General de Trabajadores es posible observar que, de la población encuestada que

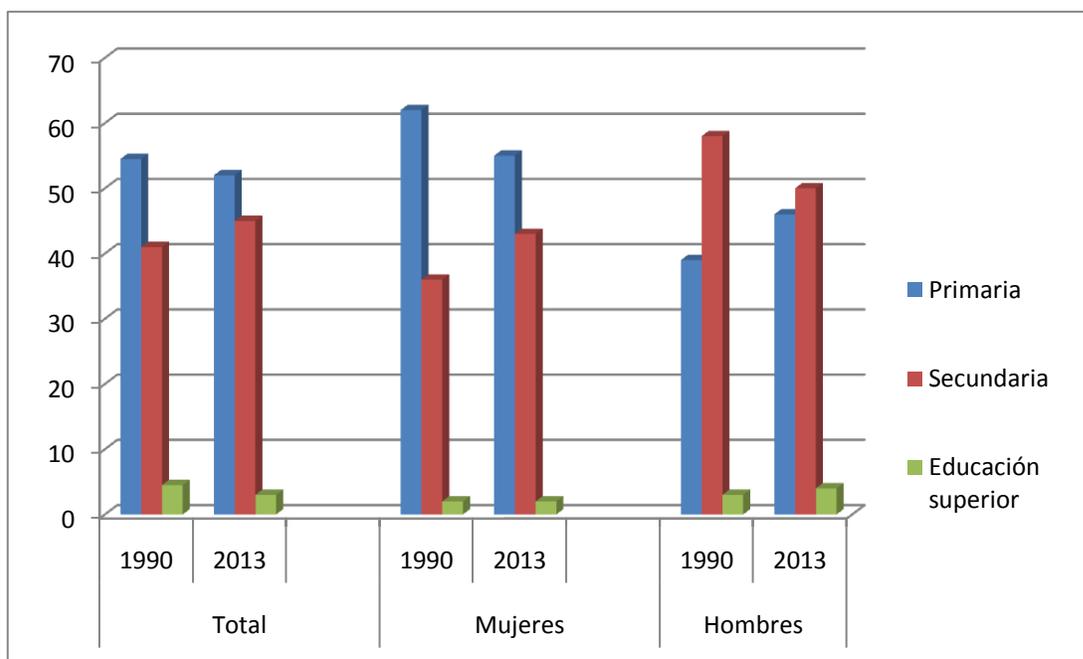
trabaja en la industria de la confección, aproximadamente 55% son mujeres. Por el otro lado, en la industria de tela, que genera mayor valor agregado y está altamente automatizada, aproximadamente 72% son hombres. Es decir, en la etapa más intensa y de mayor precariedad, todavía existe una mayoría de mujeres, aunque no se puede negar el alto registro de trabajadores masculinos. Por el contrario, en la producción de tela es claramente más alta la población masculina. Esto demuestra que sigue habiendo una desigualdad entre hombre y mujeres en términos de su inserción diferenciada a los procesos laborales. Además demuestra que hay diferencias sustanciales entre la etapa de la producción textil y la etapa de la confección, a pesar de que ambas se encuentren cercanas territorialmente.

Un factor que no ha cambiado significativamente es el promedio de edad de la clase trabajadora en la maquila hondureña. De acuerdo al estudio de Efraín Moncada titulado *Las dos caras de la maquila en Honduras*, a inicios de la década de los noventa el promedio de edad era de 21.7 años y 68% de la fuerza de trabajo tenía entre 15 y 30 años (Moncada, 1995: 15). De acuerdo al estudio realizado por la CGT, en el 2012 el promedio de edad aumentó a 28.3 años; es decir, la clase trabajadora en las maquilas sigue siendo joven. 78% de los trabajadores tiene entre 18 y 33 años (CGT, 2012). Esto se debe a que así lo demanda la alta intensidad laboral en la confección. La vida productiva en esta industria se desgasta rápidamente por los altos niveles productivos. Además, la contratación de jóvenes también es una estrategia antisindical ya que, para el empresario, la menor experiencia laboral de los trabajadores indica mayor desconocimiento de los derechos laborales y por lo tanto menor riesgo a que estalle la organización de los trabajadores.

Otra característica básica de la industria maquiladora de confección es la baja calificación de la mano de obra. Al empresariado parece no importarle invertir en la formación y capacitación de la fuerza de trabajo porque las operaciones son simples pero intensivas. La confección no exige un proceso de aprendizaje técnico porque los trabajadores en la operación de maquinas aprenden “al calor del trabajo”.

GRÁFICA 17

Escolaridad de trabajadores de la maquila (%)



Fuente: Para la información de 1990, Moncada, 1995
Para la información de 2012, CGT, 2012.

La baja calificación de la fuerza de trabajo se demuestra, en parte, por el nivel de escolaridad. En la gráfica 17 se muestra que no hay una diferencia marcada en el nivel de escolaridad de los trabajadores entre 1990 y 2012. Gran parte de los trabajadores ha terminado la primaria y la secundaria, pero no ha pasado por una formación técnica que los instruya para el desempeño laboral. En el caso de las mujeres es más bajo el nivel educativo que en los hombres, sin embargo, en general son muy pocos los que alcanzan el grado técnico o universitario. Esto demuestra que no ha habido adelantos tecnológicos importantes en la maquila y los procesos laborales no han cambiado sustancialmente, porque la fuerza de trabajo no ha requerido de mayor preparación. Lo único que deben aprender los trabajadores en la industria de la confección es a acostumbrarse a los altos niveles de producción y a los intensivos ritmos de trabajo. En una investigación realizada por el Equipo de Monitoreo Independiente de Honduras se muestra que, de la población trabajadora de la maquila que fue encuestada, 62% de los trabajadores no han recibido ninguna capacitación para la operación de máquina y sólo 9% reportaron que recibieron cursos de corte y confección (IRSTD, 2007: 247).

Con la llegada de la industria textilera a Honduras, un conjunto de empresas de la maquila crearon el Instituto Politécnico Centroamericano (IPC). La empresa rectora de esta institución es Gildan Activewear quien comúnmente dona dinero para becar a estudiantes que realicen carreras técnicas cortas de entre 1 a 3 años. En el IPC hay “programas de capacitación en alta tecnología” que forma mano de obra para la industria de tela. Hay Mecánica Industrial, Electricidad Industrial, Tecnología de confección para el paquete completo, Tecnología Textil, etc. Los estudiantes que ingresan deben haber terminado el nivel educativo medio superior. Es decir, es poco adecuado para la población trabajadora de la maquila de confección que, como ya se mencionó, tiene un promedio educativo de primaria y secundaria. Es curioso el caso de Gildan Activewear porque impulsa la formación técnica de los trabajadores de la industria de tela a través del Instituto Politécnico Centroamericano, pero en la industria de la confección la capacitación la realiza a través de lo que se llama “la escolita”. Así lo explica una trabajadora de esta empresa:

Cuando una entra a trabajar lo llevan a lo que llaman “la escolita”. Es para aprender a hacer la operación. Cuando ellos ven que alguien ya es más rápido para hacer la operación entonces van eligiendo hasta formar un equipo de 17 personas. Una vez que se forma el equipo, ya hay meta de producción. Ya en la escolita se está produciendo para la fábrica, aunque no le exigen tanto como estando en un equipo (...) Si el trabajador no pasa los dos meses de prueba que la dan para la escolita, lo despiden.⁹³

Esta es la forma contradictoria y desigual que el empresariado de la maquila utiliza para formar a la fuerza de trabajo en la maquila. Por un lado se capacita técnicamente a los trabajadores textiles, mientras que a la gran mayoría de la mano de obra que se ubican en la industria de la confección, no se le capacita sino que se les entrena para rendir en el trabajo y cumplir con las metas de producción.

Fue un poquito difícil porque al inicio, porque cuando uno entra, yo jamás había tocado una máquina. Entonces para mí era bien incómodo hasta empezar... comienza uno a enhebrar la máquina, tiene una persona que le está exigiendo que lo haga rápido y que si no aprende en término de un mes, lo dejan sin trabajo.⁹⁴

Uno de los resultados de los ritmos de trabajo intensivos se refleja en los altos niveles de rotación. En un estudio realizado por el Colectiva de Mujeres Hondureñas se demuestra que la antigüedad en el sector maquila es considerablemente alta, pero la antigüedad por fábrica

⁹³ Tomado de entrevista realizada a ex trabajadora de Gildan Activewear en noviembre de 2014.

⁹⁴ Entrevista realizada a trabajadora de maquila en febrero de 2013.

es baja. De acuerdo con la muestra que se utilizó en el estudio, 35% de los trabajadores registran más de 10 años trabajando en la maquila, 34% tienen una antigüedad de 5 a 10 años, 19% de 2 a 4 años y 13% de 1 o menos años. Es decir, la mayor parte de la mano de obra registra antigüedad larga en la maquila. Sin embargo, dentro de la población trabajadora se registra una alta inestabilidad. En el estudio se muestra que 40% de los trabajadores encuestados registran una antigüedad de 2 a 4 años dentro de la empresa donde actualmente trabajan. 29% registran una antigüedad de menos o igual a un año, 22% registran de 5 a 8 años de antigüedad y únicamente 8% tiene más de 8 años trabajando en la empresa. En otras palabras, hay un alto grado de rotación en la industria maquiladora (Pérez, 2012: 23).

En la confección se exigen niveles de producción que rápidamente desgastan al trabajador, orillándolo a renunciar en poco tiempo. Además, la obsesión empresarial por las altas metas de producción genera un ambiente laboral hostil contra el trabajador que, de no cumplir con la producción exigida, es acosado y obligado a renunciar. La rotación también se puede entender como reflejo de la resistencia del trabajador contra el disciplinamiento. Contra la exigencia y hostilidad que el empresario impone sobre el trabajo, los trabajadores responden retirándose de una fábrica y yéndose a otra. De ahí que se registren altas tasas de rotación en la maquila.

Explotación redoblada

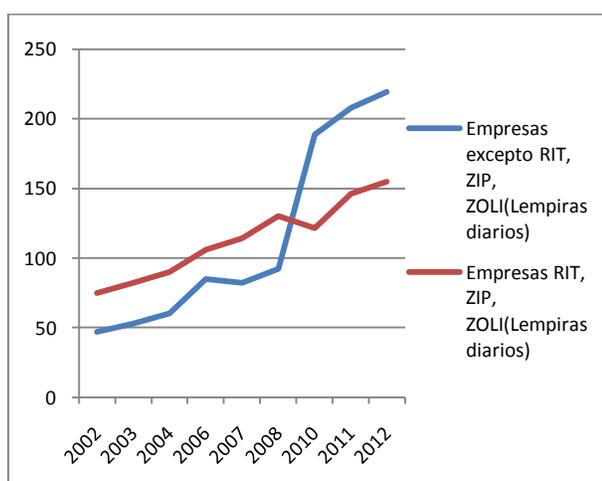
Entre los mecanismos que el capital maquilador ha desplegado para responder a la crisis estadounidense y a la creciente competencia de la producción china, el de mayor trascendencia ha sido la política salarial. En última instancia, ha sido el golpeteo contra el poder adquisitivo del salario de los trabajadores de la maquila lo que ha permitido que la industria de indumentaria para la exportación no perezca y siga respondiendo a las demandas del capital comercial.

En la gráfica 18 es posible observar que los salarios en la maquila de Honduras han caído por debajo del salario nacional. En el 2008, durante el gobierno de Manuel Zelaya, se aprobó un aumento salarial de 60% que aplicó a todas las actividades económicas, menos a la industria maquiladora. Desde esa reforma, los salarios en la maquila se han registrado

por debajo del salario nacional. En el año 2012, el primero se registraba en 155 Lempiras diarios, 30% por debajo del segundo que se registró en 219Lempiras diarios. En el mismo año se calculaba la canasta básica de consumo en 170 Lempiras diarios, 9% por encima del salario mínimo en la maquila y la Canasta Básica Ampliada en 230 Lempiras, 33% por encima del salario mínimo en la maquila (RSM, 2013: 21). Para compensar la insuficiencia salarial de la maquila, comúnmente los trabajadores tienen otros trabajos adicionales en el sector de comercio informal (RSM, 2012: 31).

GRÁFICA 18

Salario nacional y salario en maquila



*Lempiras diarios

Fuente: Secretaría del Trabajo de Honduras, www.trabajo.gob.hn

El capital en la maquila despliega su *despotismo* al utilizar estos bajos niveles salariales para que los trabajadores se vean en la necesidad de incrementar la producción. Es decir, contratan con salario mínimo de la maquila y condicionan el aumento salarial al aumento de la producción. En estas condiciones los trabajadores de la maquila ven violentado el valor de su fuerza de trabajo desde el momento de ser contratados y para atenuar el dolor, diariamente deben alcanzar metas de producción que les permita ampliar mínimamente su capacidad de consumo. Para ello es común que extiendan su jornada laboral e intensifiquen su trabajo al máximo.

Si ellos piden 40 yo tiro 80 bultos. Eso. Hago el doble de trabajo para poder tener un salario más o menos digno, no es que digno. Aquí si le aumentan un poquito al salario, le aumentan más... Si un Lempira al salario, diez a la canasta básica o 20... al transporte... Entonces todo eso lleva a nosotros a que nos presionemos más en el trabajo, a que trabajemos más porque si no nos quedamos sin transporte, sin comida. Entonces esto nos hace a nosotros como aferrarnos más a... tratar de cubrir nuestras necesidades y por eso hacemos eso de matarnos más.

Eso lo lleva a uno como a una "auto presión", digamos, porque uno mismo se pone la presión y también tanto como en el trabajo que está presionando que quieren las metas, porque créame que si uno baja el rendimiento, las van anotando para llevarlo a uno, pues, como un mantenimiento, dicen ellos.⁹⁵

El salario por producción es uno de los factores más importantes que contribuyen a la violación de los derechos laborales en las fábricas maquiladoras. Los trabajadores que no pueden cumplir con su meta de producción durante las horas regulares frecuentemente llegan más temprano, se quedan más tiempo de lo estipulado en la contratación o renuncian a parte o la totalidad del periodo de descanso y de almuerzo para cumplir con las metas (RSM, 2012: 31).

Los compañeros, para poder cumplir la meta que les piden, porque es demasiada alta, ellos sacrifican el tiempo de la mañana y entran faltando 10 para las 7. Y a veces 25 minutos le regalan a la empresa. Y en la hora del almuerzo sólo agarran 15 minutos. Entonces le están regalando más de una hora a la empresa⁹⁶.

Para el empresario, es cuestión de voluntad y decisión libre que el trabajador amplíe su jornada de trabajo; sin embargo, para el trabajador es una cuestión de necesidad. Detrás de la ideología liberal del empresario, se esconde el despotismo. Además, el pago por producción está lejos de ser una generosidad del empresario, porque las metas de producción se calculan con base en el rendimiento del esfuerzo extremo. Es decir, las horas extras no se pagan como antes. Si solamente alcanzar las metas de producción requiere una alta intensidad en el trabajo, aumentar la producción requiere que los trabajadores ocupen horarios no reglamentados u horas extras para aumentar la producción. En estas condiciones el salario no sobrepasa en mayor monto al salario base, ya que la capacidad humana de los trabajadores no puede ser mucho mayor a la requerida para cumplir las metas base (RSM, 2012: 31).

En la lógica generalizada de aumentar la producción a toda costa, el desgaste obrero se expresa fundamentalmente en problemáticas de salud de magnitudes cada vez más

⁹⁵ Entrevista a trabajadora de Gildan realizada en febrero de 2013.

⁹⁶ Entrevista a trabajadora de maquila realizada en febrero de 2013.

graves. De acuerdo a una investigación elaborada en 2012 por la Colectiva de Mujeres Hondureñas, que por muchos años ha documentado y abordado de manera sistemática los problemas de salud ocupacional en las maquilas, las metas de producción son variables dependiendo de la prenda a confeccionar. Se encontró que 45% de las empresas tienen cuotas de 1001 a 3000 piezas por día mientras que 31% cumplen con una cuota de 3001 a 6000 piezas por día. Como resultado de estas metas, aproximadamente 85% de los trabajadores que participaron en la investigación hacen un movimiento repetitivo cada 30 segundos (Pérez, 2012: 34). En la población encuestada, 62 de cada 100 trabajadores de la maquila padecen trastornos musculoesqueléticos, 46 de cada 100 sufren de ansiedad como de estrés y 44 de cada 100 sufren de depresión (Pérez, 2012: 43). Este grave escenario es resultado de una motivación imparable de las empresas maquiladoras de aumentar la producción a toda costa. Evidentemente la reproducción sana de la fuerza de trabajo no es de interés para el empresariado. Para él, la fuerza de trabajo entra dentro de los costos de producción como un medio de producción más y desde esa condición debe ser utilizada al máximo hasta que deje de funcionar. Cuando esto ocurra, es necesario desecharla. El resultado es que el desgaste obrero y las graves problemáticas de la salud se están convirtiendo en un tema cada vez más común en la población trabajadora de la maquila. La insistencia empresarial por aumentar la producción por medio de mayor intensidad y aumento de las jornadas de trabajo es el motivo que está generando una condición crítica de salud en los trabajadores de la confección. El desgaste obrero es el reflejo de un asalto a la vida productiva de los trabajadores en la maquila. Miles de trabajadores en la maquila están padeciendo problemas de salud que en muchos casos los imposibilitan a seguir laborando.

Me detectaron fibromialgia y 3 hernias en los discos. En el LC1, el LC 3 y el LC5. Y de ahí, pues ya aparecí con el hombro bien hinchado. Ya cuando aparecí con eso, yo rogaba al gerente de producción que me quitara. Me decía "no, mientras no tengas dictamen, no le venga dictamen, no le puedo quitar". Yo al solo salir de ahí de trabajar, yo lloraba en la casa porque yo me sentía con aquel gran dolor que no podía hacer nada.⁹⁷

Así como las problemáticas de salud son un tema cada vez más común en la industria de la maquila, la atención médica a los trabajadores también lo es. La mayoría de los trabajadores de la maquila están afiliados al Instituto Hondureño de Seguridad Social (IHSS) y existen convenios entre esta institución y los empresarios para tener clínicas

⁹⁷ Entrevista realizada a trabajadora de Fruit of the Loom en febrero de 2013.

privadas en los parques industriales a lo que llaman Sistema Médico de Empresa. Bajo este sistema, las empresas pagan a los médicos y el IHSS abastece las clínicas con medicina y personal médico (CGT, 2012).

Se está dando un problema: que la junta del Seguro Social, que dictamina si es una enfermedad profesional o es una enfermedad común, ellos están diciendo que es una enfermedad común. Las incapacidades que dictamina el doctor están como enfermedad común. Ellos no están viendo que las muchachas entraron sanas al trabajo. Admiten que el movimiento repetitivo daña, que estar en esta posición de producción les daña, pero al momento de extender un dictamen médico, ellos no dicen que es por enfermedad profesional⁹⁸.

Una problemática común en este sistema es que los médicos de las fábricas determinan que la enfermedad o lesión no es lo suficientemente grave como para otorgarles la incapacidad laboral. Incluso incurren en negligencias médicas como recetar medicamentos para calmar molestias sin realizar estudios previos que puedan descartar enfermedades profesionales. Como resultado, la única opción es no ir a trabajar para ir al IHSS y perder el salario del día.

Al diagnosticar enfermedades profesionales como enfermedades comunes, los empresarios eluden su responsabilidad de costear los gastos de curación de los trabajadores afectados por las condiciones de trabajo, e incluso a pagar la indemnización correspondiente establecida en las leyes.⁹⁹

Reorganización de la producción y del trabajo

La contracción del mercado en EU y la creciente profundización de la competencia de la producción china han tenido efectos concretos en la organización de los procesos laborales en la maquila. Para lograr aumentar la producción, se han generado dos tendencias fundamentales en la organización del trabajo dentro de las fábricas. En primer lugar, una flexibilización en los turnos de trabajo que termina por obligar a los trabajadores a extender las horas de trabajo por semana. En segundo lugar, una organización de la producción por equipos o producción modular.

⁹⁸ Tomado de entrevista a trabajadora de Fruit of the Loom realizada en febrero de 2013.

⁹⁹ Para más información sobre la negligencia médica ver <http://todo.honduraslaboral.org/leer.php/369>, (Consultada en marzo de 2014)

A inicios del siglo XXI, la empresa maquiladora más grande en Honduras comenzó a aplicar un nuevo modelo de turnos de trabajo que rompía con el esquema semanal de cinco días de trabajo y dos de descanso. *Gildan Activewear*, aplicó el modelo de jornada de trabajo llamado 4x4. Cuatro días laborales en los que la jornada dura 12 horas y cuatro días de descanso. En el 2003, la Red de Solidaridad de la Maquila publicó una investigación sobre esta empresa y demostró, entre otras cosas, que los turnos de trabajo 4x4 tienen el objetivo de “flexibilizar el día de trabajo con el fin de incrementar la productividad y ahorrar dinero” (RSM, 2003: 41)

En 2012 este modelo de jornada de trabajo se había generalizado en la industria maquiladora de confección. En el mapeo de la industria maquiladora en Honduras realizado por la CGT, se muestra que más de un tercio de los trabajadores se encuentran en esta condición (CGT, 2012). La mayoría bajo la contratación del 4x4, aunque es cada vez más común la contratación 4x3, cuatro días de trabajo en jornadas de 12 horas y tres de descanso.

En este escenario, la producción continúa las 24 horas del día, nunca para. Un turno trabaja cuatro días y mientras descansa, entra el otro turno. El objetivo es dejar de pagar días legales de descanso, días feriados y dejar de pagar horas extras, que legalmente deben aumentar en 25% o 75% sobre el valor ordinario de la hora, según sea diurno o nocturno. Muchos trabajadores laboran horas extras con el objetivo de aumentar su ingreso, pero con las jornadas de 12 horas eso es imposible. Si antes un trabajador decidía trabajar una hora extra nocturna, el salario aumentaba en 75% por hora, pero bajo los nuevos términos de la jornada, un trabajador produce lo mismo y su salario no aumenta. Aumenta la producción en relación al salario, no porque el primero suba, sino porque el segundo baja.

Evidentemente, esta transformación responde a la necesidad del capital por disponer de mayor tiempo de vida de los trabajadores. La tradicional jornada de ocho horas, conquista histórica de la huelga bananera en 1954, se diluye en este nuevo formato que sólo busca aumentar la producción a costa del salario de los trabajadores. Además, como lo demuestra la investigación antes referida, tiene efectos profundamente negativos en la salud física y psíquica de los trabajadores (RSM, 2003).

Otro mecanismo importante que los empresarios maquiladores han utilizado para aumentar la producción es la organización del trabajo por equipos, celdas o módulos. El objetivo es establecer metas de producción para un conjunto de trabajadores que deben trabajar al mismo ritmo, con la necesidad de cumplir la misma meta. Los bonos o pagos extras se hacen al grupo que obtuvo buen puntaje en la producción y la supervisión de buen desempeño la hacen los mismos trabajadores al presionarse por cumplir con los niveles de producción exigidos por la empresa. Los trabajadores, en lugar de cumplir metas individuales, quedan sujetos a una dinámica de mucha presión entre los integrantes del equipo y entre los equipos.

Esta nueva forma de organizar los procesos laborales tiene el objetivo de aumentar la productividad al homogeneizar los niveles de producción en un grupo de trabajadores. Evidentemente, las exigencias en las metas no bajan, sino que toda la línea de producción organizada por grupos debe cumplir una meta de producción. Si antes algunos trabajadores producían por arriba de la meta de producción y otros sólo cumplían con la meta, ahora todo el grupo es presionado para producir cantidades mayores a la meta, porque, de no lograrlo, serán sancionados. Esto se traduce en una presión hacia los trabajadores que deben aumentar e intensificar su trabajo a toda costa. Si no lo logran, ~~afectará~~ el salario de los demás”.

A principios de este siglo, esta forma organizativa de la producción no estaba generalizada en la industria maquiladora, no era un tema importante en los informes de monitoreo de la industria de confección. Sin embargo, comienza a adquirir relevancia a medida que la industria maquiladora en Honduras se ve presionada por la profundización de la crisis en los mercados centrales y el creciente protagonismo de la confección china a nivel mundial. Como lo demuestra la información del mapeo realizada por las organizaciones de trabajadores de la maquila en Honduras, el trabajo en grupo es un hecho generalizado en la organización de la producción de la maquila de confección. En una muestra de 380 trabajadores de la maquila elegidos aleatoriamente, 200 trabajan bajo el esquema de grupos, de los cuales casi la mitad expresan que las metas de producción no son alcanzables.

En la fábrica nos motivaban. Al mejor equipo le regalaban camisetas, le compraban pasteles, les llevaban de comer fuera, les dejaban escoger la música que les van a poner en el día, le compraban pizza al mejor equipo, nos daban gabachas de colores diferentes a los que hacían

más y a los que hacen menos, entonces nos distinguíamos en la fábrica de esa manera. Sutilmente, las empresas tienen todo muy bien trabajado. Incluso les dicen a los trabajadores que son socios de la empresa. Pero cuando una persona se enferma, se olvidó que era el mejor equipo y se olvidó todo.¹⁰⁰

El trabajo en grupo es una reconfiguración de la organización social de los procesos laborales que responde a las nuevas tendencias de las cadenas de valor globales del vestido en un escenario de contracción de los mercados centrales. De acuerdo a un estudio realizado en 2013 por el Equipo de Monitoreo Independiente de Honduras en colaboración con la Red de Solidaridad de la Maquila, el trabajo en equipo es una problemática altamente relevante para los trabajadores de la maquila:

Se ha reducido el número de operadores de máquina de los equipos de trabajo pero las metas de producción son las mismas o mayores. Muchas trabajadoras se han quejado de la presión que enfrentan para cumplir con la meta de producción, lo cual dijeron, afecta negativamente su capacidad para mantener una relación de solidaridad con sus compañeros de trabajo. Los trabajadores dijeron que todo el equipo perdía ingresos cuando alguien se enfermaba, estaba embarazada y/o funcionaba más lentamente que otros(as). Hicieron notar que el sistema de trabajo en equipo transfiere responsabilidades que antes eran del supervisor a los propios equipos (RSM, 2012)

Al igual que otros cambios, el trabajo en equipo es nuevamente una motivación del empresariado maquilador por aumentar la producción sin la intermediación de máquinas y sin la necesidad de aumentar salarios. En esta condición, todos los trabajadores deben producir al máximo y ninguno ganará mayor remuneración por ello. Es decir, los trabajadores que antes producían a mayor velocidad y recibían bonos o aumentos salariales por ello, ahora no lo recibirán. Deberán trabajar al mismo ritmo y con la misma intensidad, sin recibir la remuneración que recibían cuando las metas eran individualizadas. Por otro lado, los trabajadores que producían a ritmos de producción menores, ahora deben aumentarlos aunque no recibirán mayor remuneración por ello. Es decir, producirán más pero no recibirán mayor salario. Por supuesto, este cambio profundiza el desgaste obrero, generando consecuencias negativas en la salud de los trabajadores, además de que agudiza la presión entre los mismos obreros que, en muchos casos, dependen del aumento de la producción para recibir mayores salarios.

En la conformación de grupos, también es importante mencionar que se han flexibilizado los procesos de trabajo. Los trabajadores ya no realizan una sólo operación,

¹⁰⁰ Tomado de entrevista realizada a ex trabajadora de Gildan Activewear en noviembre de 2012.

sino que ahora hacen control de calidad. Así lo explicó una defensora de derechos laborales sobre este tema: “Le han puesto más operaciones a un mismo operario y, sin dejar de exigir metas, ahora tienen que ir revisando calidad. Entonces ahí quien ahorra es la empresa porque al trabajador le ponen más carga de trabajo y gana lo mismo”¹⁰¹

Golpe de Estado, Empleo Temporal y Ciudades Modelo

Desde inicios del siglo XXI, cuando se liberaliza el mercado estadounidense y la competencia capitalista se acelera con la integración de China a la OMC, el patrón exportador comienza a pasar por dificultades para agilizar su crecimiento. En el 2008, la desaceleración de la economía estadounidense agravó severamente la crisis económica en Honduras ya que EU es el mercado más importante a nivel global y por mucho, el mayor comprador de la exportación hondureña. Como resultado, se han restringido los mercados laborales, ha aumentado el desempleo y el empleo precario. Este proceso contradictorio en el terreno económico ha generado que se profundice la ilegitimidad del mando político y que las clases dominantes reposen su confianza en el mando militar que concentra cada vez más poder político.

A mediados del 2009, se produjo una *crisis política nacional* iniciada por un Golpe de Estado contra el presidente Manuel Zelaya Rosales, donde se unieron grupos de poder económico, iglesias, poderes mediáticos y, desde luego, militares. A partir de esta crisis estatal, las fuerzas militares han concentrado mayor poder de mando. Las elecciones nacionales ilegítimas de finales de 2009 que llevaron a Porfirio Lobo a la presidencia únicamente buscaron presentar una faceta democrática que permitiera implementar políticas de ajustes económicos estrictamente neoliberales. Desde entonces se ha vuelto común el aumento de las tarifas de servicios públicos, mayor endeudamiento externo e interno, contracción de los salarios, acelerada depreciación de la moneda, nuevas tasas e impuestos, concesión y privatización de empresas públicas en varias actividades gubernamentales como carreteras, aeropuertos, puertos, energía, telecomunicaciones, incluso territorios con el establecimiento de bases militares a ejércitos extranjeros y el Proyecto de Ciudades Modelo.

¹⁰¹ Tomado de entrevista a integrante de EMIH realizada en diciembre de 2012

Este nuevo empuje para profundizar el proyecto neoliberal va acompañado de una concentración de mando en las fuerzas armadas que, frente a la descomposición generada por la crisis económica, buscan generar las condiciones sociales necesarias para procurar recomponer la reproducción del capital en el país. La tendencia a profundizar el subdesarrollo para zanjar la crisis sólo ha aumentado la precarización de la vida sin posibilidad de recomponer la legitimidad política. Para la contención del reclamo popular se encuentran las fuerzas armadas a la orden.

La violencia de Estado se despliega contra los gremios y personas opuestas al golpe de estado, particularmente contra los campesinos, periodistas, dirigentes sindicales y mujeres. A esto se suma la violencia dirigida hacia jóvenes a quienes se les criminaliza permanentemente. Desde su condición de exclusión, algunos jóvenes se integran a organizaciones que se agrupan para crear economías mafiosas de generación de ingresos a través de la protección, extorsión, secuestros y robos. Como respuesta, el Estado implementa política de “mano dura” hacia estos grupos, justificando de esta forma la militarización del país y la violencia estatal; sin embargo, no reconoce que los jóvenes representan las cifras más altas en las tasas de desempleo y subempleo en el país, además de ser el sector que más tiende a migrar en busca de una alternativa de vida¹⁰². En otras palabras, el capitalismo dependiente de Honduras genera filas inmensas de desempleo entre los jóvenes y el Estado procura su exclusión por medio de la violencia.

La violencia de Estado es producto de una reconfiguración del capitalismo en Honduras que comenzó desde los años setenta y ha implicado concentración de poder económico en una oligarquía que, por su articulación a la dinámica de acumulación internacional, requiere profundizar el subdesarrollo para no dejar sucumbir sus ganancias; requiere convertir en capital la mayoría de los recursos naturales y mineros del país, requiere profundizar la explotación del trabajo en la industria maquiladora y requiere aplastar a la pequeña y mediana empresa para concentrar y centralizar la acumulación (Cedoh, 2012)

En noviembre del 2010 el Congreso Nacional aprobó el Programa Nacional de Empleo por Hora. Una nueva ley que legaliza lo que ya era común: los contratos

¹⁰² Manuel Antonio Flores Fonseca. “Factores contextuales de la migración internacional de Honduras”, UNAH, Tegucigalpa, Honduras, 2012.

temporales. La ley se aprobó a nivel nacional, de forma que todos los sectores económicos podrán contratar a trabajadores de manera temporal. La flexibilidad laboral se oficializó para que, junto con la maquila, los demás ejes protagónicos del capitalismo en Honduras como el sector servicios, la construcción, las actividades primarias, etc., pudieran precarizar el trabajo aún más. El empleo temporal seguirá reproduciendo el subempleo, que de por sí es condición común en la población económicamente activa del país. Promoverá la inestabilidad laboral, la reducción de derechos laborales y fundamentalmente la atomización de la clase trabajadora.

A pesar de violar los artículos 47 y 52 del Código de Trabajo, donde se expone el tema de la estabilidad laboral, la ley de empleo temporal ha sido acogida por el empresariado maquilador¹⁰³. Es un molde legislativo perfecto para a un escenario que ya estaba ocurriendo. Los empresarios maquiladores apoyaron la ley con ímpetu porque “legaliza” el hecho común de despedir al trabajador que no cumpla las metas, al mismo tiempo que se convierte en un arma útil para profundizar el acoso laboral. Además, se aprobó con la motivación principal de golpear la organización de los trabajadores. Así lo menciona el Equipo de Monitoreo Independiente de Honduras:

Es claro que con este tipo de empleo, también será muy complicado lo de organizar un sindicato o celebrar un contrato colectivo, y quizás esta es la idea, que la gente vaya y venga, con contratos renovados una y otra vez, pero sin la estabilidad, elemento consustancial de la relación de trabajo y elemento también importante para aglutinar a una población trabajadora alrededor de sus demandas y procesos organizados. Seguiremos viendo como la población trabajadora ingresa a la economía informal, ya sea por temporadas o de manera permanente, para atender sus necesidades y las de su familia, ya que incluso los salarios se verán afectados seriamente.¹⁰⁴

¹⁰³ **Artículo 47 del Código de Trabajo:** “Los contratos relativos a labores que por su naturaleza sean permanentes o continuas en la empresa, se consideraran como celebrados por tiempo indefinido aunque en ellos se exprese término de duración, si al vencimiento de dichos contratos subsiste la causa que le dio origen o la materia del trabajo para la prestación de servicios o la ejecución de obras iguales o análogas”

Artículo 52 del Código del Trabajo: “Durante el período de prueba cualquiera de las partes puede ponerle término al contrato, por su propia voluntad, con justa causa o sin ella, sin incurrir en responsabilidad alguna. Los trabajadores en período de prueba gozan de todas las prestaciones, a excepción del pre-aviso y la indemnización por despido. Si antes de transcurrido un (1) año se celebra nuevo contrato entre las mismas partes contratantes y para la misma clase de trabajo, deberá entenderse éste por tiempo indefinido, sin que tenga lugar en este caso el período de prueba”

¹⁰⁴ Posicionamiento del EMIH ante el Plan Solidario de Empleo anti crisis (Empleo Temporal), disponible en <http://www.emihonduras.org/pdf/POSICIONAMIENTO%20EMIH.pdf>, (consultado en enero del 2014)

La ley se ratifica en un momento en el cual el movimiento sindical en las maquilas pasa por una etapa de crecimiento y mayor convocatoria. En el 2007 ocurrió una movilización sindical importante que logró la reapertura de una fábrica de 1, 300 trabajadores de la empresa *Fruit of The Loom*. Este hecho dio pie a un proceso de fuerte movilización obrera en la maquila que el empresariado no vio con buenos ojos. Como respuesta, festejó la aprobación de la ley de empleo temporal que no garantiza la renovación del contrato de cualquier trabajador que busque organizarse.

En junio del 2013, tres años después de haberse aprobado la ley de empleo temporal, el congreso hondureño aprobó la Ley Orgánica de las Zonas de Empleo y Desarrollo Económico (ZEDE) más conocida como ciudades modelo. Todavía es difícil afirmar cómo será su desenlace concreto, sin embargo, el reglamento aprobado por dos terceras partes del congreso dejó claro que la clase política hondureña no está velando por los intereses nacionales, sino respondiendo al mando del capital financiero. Como lo demuestran los siguientes artículos de la ley orgánica, se profundiza la enajenación del territorio nacional a favor de las grandes empresas transnacionales:

Artículo 1: Las Zonas de Empleo y Desarrollo Económico, en adelante referidas como ZEDE, son parte inalienable del Estado de Honduras, están sujetas a la Constitución de la República y al gobierno nacional en los temas relacionados a soberanía, aplicación de la justicia, territorio, defensa nacional, relaciones exteriores, temas electorales, emisión de documentos de identidad y pasaportes (...) Son entes autónomos del Estado de Honduras, con personalidad jurídica propia creados con el propósito de acelerar el cumplimiento de las metas del Plan de Nación y crear condiciones que permitan al país la inserción en los mercados mundiales bajo reglas altamente competitivas y estables.

Artículo 2: Las ZEDE pueden crearse con el objetivo de desarrollar Centros Financieros Internacionales, Centros Logísticos Internacionales, Ciudades autónomas, Cortes Comerciales Internacionales, Distritos Especiales de Inversión, Distritos Energéticos Renovables, Zonas Económicas Especiales, Zonas sujetas a un Sistema Jurídico Especial, Zonas Agroindustriales Especiales, Zonas Turísticas Especiales, Zonas Mineras Sociales, Zonas Forestales Sociales o cualquier otro régimen especial no señalado en el presente artículo o que incluya una combinación de varios de estos regímenes para procurar el desarrollo de las inversiones bajo modelos incluyentes¹⁰⁵.

¹⁰⁵ Ver la gaceta oficial publicada el 4 de febrero de 2014.

http://www.ccichonduras.org/website/descargas/leyes/leyes_constitucionales/DECRETO_283_2013_REFORMA_CONSTITUCION..PDF, visto e marzo de 2014.

Artículo 4: El régimen fiscal especial de las ZEDE las autoriza a crear su propio presupuesto, el derecho a recaudar y administrar sus propios tributos, a determinar las tasas que cobran por los servicios que prestan.

Artículo 14: Las ZEDE están sujetas a una jurisdicción especial y contarán con tribunales autónomos e independientes con competencia exclusiva en todas las instancias sobre las materias que no estén sujetas a arbitraje obligatorio.

Artículo 32: Las ZEDE son zonas fiscales y aduaneras extraterritoriales, distintas a las del resto del territorio nacional. Las importaciones que realicen las personas jurídicas que operan en una ZEDE, al ingresar al territorio aduanero nacional estarán libres del pago de todo impuesto, arancel, cargos, recargos, derechos consulares, impuestos internos, de consumo y gravamen que tengan relación directa o indirecta, con las operaciones de importación y exportación.

Las Ciudades Modelo se aprueban en una etapa de descomposición profunda del capitalismo hondureño en el que se articula un patrón de despojo y apropiación privada de recursos naturales, un creciente protagonismo del crimen organizado y narcotráfico, una tendencia ascendente a la militarización del territorio nacional y una mayor concentración de capital en la industria maquiladora. No es casualidad que el reglamento de ciudades modelo se haya aprobado pocos meses después de que se aprobara la nueva ley y reglamento de minería en Honduras que concesionará el territorio nacional a la extracción mineral a cielo abierto. No es casualidad que el reglamento de Ciudades modelo se haya aprobado al mismo tiempo que las grandes empresas extranjeras como BG Group o Chevron comiencen las exploraciones por petróleo en Honduras. No es casualidad que las ciudades modelo se hayan aprobado poco tiempo después de que se anunciara la instalación de una nueva base militar estadounidense en la mosquitia. Tampoco es casualidad que se haya aprobado poco después de que se ratificara la ley de empleo temporal. El reglamento para las ciudades modelo se decretó para dar cobijo legal a un proyecto de despojo y ocupación del territorio hondureño por parte de las grandes empresas trasnacionales que inaugura una nueva etapa del capitalismo dependiente en Honduras. En este nuevo teatro la industria maquiladora seguirá jugando un papel trascendental.

Conclusión

La industria maquiladora en Honduras tiene una historia que se puede rastrear desde los años ochenta con el impulso de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. Se estableció en Honduras como parte de un proceso mundial de relocalización de la producción que respondía a una caída de la tasa de ganancia en el capitalismo desarrollado y encontraba en este país centroamericano, como en otros países subdesarrollados, la posibilidad de recuperar la ganancia por medio de la integración de una fuerza de trabajo cualitativamente más precaria que aquella de los países imperialistas. Una vez que se asentó en Honduras, la industria de la confección pasó a ser un eje protagónico en el desarrollo del capitalismo del país.

En la investigación se demostró que el crecimiento de la industria maquiladora de confección en Honduras se debió, tanto a una reestructuración de la industria de vestido a nivel global, como a un impulso de políticas económicas neoliberales en Honduras que fomentaron la liberalización arancelaria y formación de zonas industriales libres de procesamiento.

Con respecto a lo primero, fue posible observar que el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial, en el cual EUA se caracterizaba por ser un país altamente industrializado en la producción de vestido, se agotó en una crisis que obligó a los grandes capitales a reformular su estrategia de acumulación. Como resultado, se relocalizó la esfera de la producción en los países subdesarrollados, se formaron cadenas globales de valor y las tasas de ganancia se fueron concentrando en la esfera de circulación, donde se ubican los capitales comerciales que controlan mercados de países centrales. Estos últimos pasaron a formar la fracción dominante de capitales de la industria del vestido, con el poder de decidir sobre los ritmos y cantidades que se debían producir en la industria. En esta transición fue posible observar una tendencia general a la caída de los precios de la ropa en el mercado de EUA, lo cual puede mostrar, fue a partir de los cambios que se generaron en la industria, donde la fuerza de trabajo es superexplotada.

Con respecto a las políticas económicas neoliberales, Honduras respondió a la crisis de los grandes capitales monopólicos mediante la liberalización de sus mercados. Los incipientes rasgos de un patrón de industrialización por sustitución de importaciones quedaron anulados frente a los requisitos de la nueva división internacional del trabajo. En

Honduras, como en todo Centroamérica, se abrieron los mercados para el dominio del capital extranjero, se privatizaron y/o orilló a la quiebra a empresas estatales, se golpeó a al sindicalismo, se desarticuló la producción del campo para el mercado interno y se aprobó la formación de zonas francas de procesamiento para la exportación. Todo esto contribuyó de forma fundamental para la llegada de la industria de la maquila.

Sin embargo, a lo largo de las últimas décadas la crisis capitalista mundial se ha venido profundizando y, como resultado, los mercados centrales se han contraído. Como respuesta, el capital ha insistido en una mayor liberalización de los mercados e internacionalización de la producción, generando nuevas regiones productivas en China que han acelerado de forma significativa la competencia capitalista.

En este nuevo escenario, Honduras ha tenido que reestructurar el desarrollo de la industria maquiladora para sobrevivir a la vorágine de la competencia. Por un lado, ha sido notoria la acentuación de mecanismos de centralización de capital a través de la fusión empresarial. La transferencia de la industria de tela de punto a Centroamérica a inicios del siglo XXI motivó la generación de clusters industriales organizados por marcas con producción propios, integradas verticalmente que concentran cada vez mayor número de trabajadores. Por otro lado, se han generado cambios en el mundo del trabajo que tiene el fin último de redoblar la explotación, es decir, aumentar la generación de valor por parte de los trabajadores sin aumentar el valor retribuido en forma de salario. La única forma de hacerlo en la industria de confección, característica por la generación de poco valor agregado y poca automatizada, es aumentando las jornadas de trabajo o forzando el cuerpo del trabajador a llegar a niveles productivos que rápidamente van a desgastarlo. Es el caso de nuevas formas de organización del trabajo como los turnos de 12 horas u organización en módulos de trabajadores que obligan a una mayor producción sin la intervención de avances técnicos importantes en los procesos de producción. También fue posible mostrar que desde el 2008 hay una política de excepción salarial que regula los salarios mínimos en las maquilas por debajo del salario mínimo nacional. En otras palabras, existe una tendencia general a precarizar la vida de los trabajadores de la maquila en Honduras con el fin de enfrentar la crisis de EU que hasta el momento, no muestra señales de recuperación.

El estado de estancamiento en el que se encuentra la industria maquiladora en Honduras no parece mostrar señales de cambio. El empleo en el sector no ha mostrado

señales de crecimiento y las condiciones de vida de los trabajadores se precarizan cada vez más. La flexibilización laboral, las jornadas de 12 horas, el empleo temporal, el acoso laboral, etc., son condiciones de trabajo que lejos de desaparecer, se generalizan en la industria de indumentaria y se propagan hacia otras actividades significativas en la composición de la maquila como industria de autopartes. En Honduras se están transfiriendo las etapas de producción de autopartes donde se genera poco valor agregado y el uso de la fuerza de trabajo es intenso, es decir, el eslabón más débil de la industria automotriz. Evidentemente, a pesar de que la cadena de valor global de la automotriz se desarrolla de manera diferente a la del vestido, los esquemas de organización del trabajo y las políticas salariales en la maquila de arneses son prácticamente iguales a la de la industria de la confección. Niveles de exigencias que rápidamente desgastan la fuerza de trabajo, políticas antisindicales, hostilidad laboral, etc.¹⁰⁶

El capital se aprovecha de una fuerza de trabajo que vive al *límite de la existencia* para contratarla con salarios inhumanos. Profundizar la violación del valor de la fuerza de trabajo ha sido el mecanismo más importante para el empresario maquilador, el dispositivo articulador de la industria en la actualidad marcada por un escenario global de crisis. Mientras no surjan respuestas de la clase trabajadora contra esta tendencia, el panorama de precariedad laboral en la maquila seguirá siendo un común denominador en la configuración del trabajo y la vida de los trabajadores.

La perspectiva teórica basada en el pensamiento crítico de la dependencia fue de gran utilidad para el desarrollo de este trabajo porque brinda las herramientas de análisis necesarias para entender que la nueva división internacional del trabajo y el fenómeno de la relocalización productiva mundial han rearticulado al mundo de una forma que sigue fomentando la desigualdad entre los países centrales y los países dependientes. El caso hondureño es una clara demostración de una economía de enclave que se industrializa con la maquiladora de exportación dominada por capitales estadounidenses. Es decir, la mundialización está lejos de representar la integración equilibrada del mundo. Por el

¹⁰⁶ En la empresa Honduras Electrical Distribution Systems-Kyungshin-Lear – See, productora de arneses para la exportación a EUA se descubrió que se “obliga a los empleados a usar pañales para evitar la pérdida de tiempo cuando van al baño a realizar sus necesidades fisiológicas”. Ver nota en <http://www.hondudiario.com/?q=node/1318>, visto en enero del 2014.

contrario, es la integración del mundo a una lógica de acumulación dominada por países imperialistas que acentúa la precarización en los países subdesarrollados.

Actualmente, Honduras está cruzando por una nueva ofensiva del capital que se inauguró con el golpe de estado en junio de 2009 y se galardonó el 11 de junio de 2013, con la aprobación por parte del Congreso Nacional de la Ley de Zonas de Empleo y Desarrollo Económico, lo que también se llama Ciudades Modelo. Esta ley abre nuevas puertas a empresarios extranjeros para invertir en zonas especiales con sus propios órganos de gobierno, legislación y jurisprudencia. Una destrucción deliberada de la soberanía nacional.

Entre los mayores promotores de la ley de ZEDE y el golpe de estado se encuentran los Canahuati, distinguida familia de empresarios maquiladores, dueños del consorcio empresarial de ropa hondureña más grande del país, Grupo Lovable, fundado por el árabe Juan Canahuati. Uno de sus hijos, Mario Canahuati, miembro director de Grupo Lovable, fue Ministro de Relaciones Exteriores durante el gobierno antipopular de Porfirio Lobo Sosa (2010-2014) en el cual se dio paso a una avalancha de reformas neoliberales. Otro de sus hijos, Jesús Canahuati, vicepresidente ejecutivo de la filial Elásticos Centroamericanos y Textiles, ex Presidente de la Asociación Hondureña de Maquiladores y miembro del Consejo de Empresarios de América Latina (CEAL) estuvo implicado en la campaña de justificación del golpe de Estado, contratando firmas lobistas en Washington, entre ellas las empresas Orrick, Herrington&Sutcliffe LLP y Corman Grupo, con el propósito de maquillar el golpe ante el Congreso de los Estados Unidos y legitimar el gobierno cívico militar de Roberto Micheletti.¹⁰⁷

Como es de notar, el sector de empresarios maquiladores hondureños tiene un lugar importante en las decisiones sobre el rumbo de la política económica del país. La mayor precariedad de la vida social en el país, las altas tasas de subempleo, la caída del poder adquisitivo del salario de la clase trabajadora, la creciente expulsión de gente que se ve orillada a migrar, el despojo de tierras, los altos índices de violencia, el creciente protagonismo de la acumulación mafiosa del crimen organizado, etc., son todos resultados de una dirección política que está a la orden de un pequeño grupo oligárquico de empresarios entre los cuales se encuentran los dueños de maquiladoras. Articulados a la

¹⁰⁷ Otros empresarios involucrados fueron Camilo Atala, presidente del Banco FICOHSA, Jorge Canahuati Larach, presidente de grupo OPSA y el nombrado “palmero de la muerte”, Daniel Facussé. Todos ellos fueron figuras implicadas en la preparación, ejecución del golpe de Estado y el lavado de imagen.

dinámica de acumulación de capitales extranjeros y subsumidos a la reproducción de la economía de EU, ellos han concentrado riqueza sin precedentes.

Sin embargo, como pudo notarse a lo largo de la investigación, el poder económico de los empresarios maquiladores no es una historia que empezó hace pocos años. Las familias de empresarios maquiladores que apoyaron el golpe de Estado y que hoy apoyan una mayor ocupación del territorio hondureño por parte del capital extranjero a través de las Ciudades Modelo, son las familias que en los años ochenta se vieron beneficiadas por la apertura neoliberal del comercio y la formación de territorios industriales al servicio de empresas transnacionales. Es el gran capital oligárquico que ayer como hoy encuentra mayor rentabilidad en sus negocios al articularse con las empresas extranjeras de países imperialistas y que, ayer como hoy, fomentan sin cesar la precarización del mercado interno hondureño. Es la misma que en los años ochenta recibió la Iniciativa de la Cuenca del Caribe de Reagan con calurosos festejos, la misma que apoyó la estrategia de contrainsurgencia para derrotar al gobierno sandinista, la misma que, a inicios de los noventa estimuló la aprobación para la formación de Zonas Industriales de Procesamiento, la misma que jugó un papel protagónico en la firma del Tratado de Libre Comercio (CAFTA-DR) en 2006, la misma que en el 2009 saludó la aprobación de la ley de empleo temporal, la misma que una y otra vez le ha tendido el tapete rojo a las empresas transnacionales que llegan a Honduras para aprovechar la fuerza de trabajo abismalmente más barata de la que encuentran en los países desarrollados.

El presente trabajo fue un esfuerzo más para profundizar en la comprensión de uno de los sectores económicos que está articulando la vida social, política y económica de Honduras: la industria maquiladora de exportación. Los esfuerzos críticos para entender la realidad nacional y el desarrollo del capitalismo dependiente en Honduras deben incluir el análisis de este eje de acumulación tan significativo para la reproducción de la economía del país. No sólo porque representa más de la mitad del total de las exportaciones hondureñas, ni porque está generando 120,000 empleos directos, ni porque tiene un papel trascendental en la estructura económica del país y en la dinámica de la macroeconomía hondureña, tampoco porque es la actividad industrial más importante del país. El estudio de la industria maquiladora en Honduras es un ejercicio importante para comprender parte de la realidad desde la cual puede pensarse una transformación del orden social en el país. El

estudio de la maquila que desarrollo en estas páginas, el estudio de los capitales y su concentración, de la explotación y precarización en el mundo de los trabajadores, tiene el fin último de contribuir al esfuerzo e impulso de las y los hondureños que día tras día encuentran la motivación de entender la realidad que les rodea, única realidad que va a arrojar la fuerza necesaria para construir una vida digna en la nación istmeña.

Bibliografía

- Akmir, Abdeluahed (2009) *Árabes en América Latina: Historia de una emigración*, Siglo XXI, España,
- Amaya, Jorge Alberto (2006) *Los árabes y palestinos*, Edit. Guaymuras, Honduras.
- Amaya, Jorge Alberto (2007) El Impacto de la maquila en la migración interna, FONAMIH, Tegucigalpa, Honduras,
- Antunes, Ricardo (2005) *Los sentidos del trabajo. Ensayo sobre la afirmación y la negación del trabajo*, Ediciones Herramienta, Argentina,
- Antunes, Ricardo (2000) "Las metamorfosis en el mundo del trabajo", *Nómadas*, núm. 12, 2000, pp. 28-37.
- Arancibia, Juan (1985) *Honduras: ¿Un Estado nacional?*, Editorial Guaymuras, Honduras.
- Arancibia Córdova, Juan Alberto (2013) "Honduras: El Subdesarrollo del país, el Desarrollo del Enclave, 1920-2008", Tesis para optar al grado de Doctor en Economía, UNAM.
- Argueta, Mario (2009) *La Gran Huelga Bananera. Los 69 días que estremecieron a Honduras*, UNAH, Honduras.
- Barahona, Gisela (1997) "Modificaciones en el Patrón de urbanización de la ciudad de Choloma como consecuencia del funcionamiento de la industria maquiladora", Tesis para obtener el grado de maestría, UNAH.
- Barahona, Marvin, (2005) *Honduras en el siglo XX. Una síntesis histórica*, Editorial Guaymuras, Honduras.
- Bonnici, Gisele (2011) *Estudio comparativo de la legislación y políticas migratorias en Centroamérica, México y República Dominicana*. INCEDES, Sin Fronteras,
- Cademartiru, José, (2009) "El neoliberalismo y el sistema financiero", en *Rebelión*, Disponible en: <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=81580>, (consultado en marzo 2014)
- Carrillo, Jorge (2009) "Trabajo y capitalismo entre siglos en Latinoamérica. El trabajo entre la perennidad y la superfluidad", Tomo II, Universidad de Guadalajara, Guadalajara,
- Carrillo, Jorge y Gomis, Redi (2005) "Generaciones de maquiladoras. Un primer acercamiento a su medición", en *Frontera Norte*, Vol. 17, No. 33. pp. 25-51.

- Carrillo, Jorge (2003) "Evolución industrial y pérdidas de ventajas en las maquiladoras en México" en E. De la Garza y Carlos Salas (coomps.) *NAFTA y MERCOSUR. Procesos de Apertura Económica y Trabajo*, CLACSO, Buenos Aires, pp. 123-136.
- CDM (2011) "Globalización neoliberal, modelo de precarización laboral. Caso de mujeres trabajadoras de Honduras", Centro de Derechos de Mujeres, Honduras.
- CDM (2009) "El impacto del libre comercio en los derechos laborales de las obreras de la maquila textil en Honduras", Centro de Derechos de Mujeres, Honduras.
- CEDHO (2009) "Dueños de medios de comunicación, banqueros y maquiladores financian lobby golpista en EEUU", Disponible en: <http://www.cedoh.org/documentacion/articulos/files/Lobby%20en%20DC.pdf>, (consultado en marzo de 2014).
- Cedoh, (2012) "Por qué somos un país con tanta violencia", visto en <http://www.cedoh.org/documentacion/Articulos%20Varios/files/violencia.pdf>, (consultado en noviembre de 2013)
- Ceceña, Ana Esther (2001) "Deuda externa y construcción del neoliberalismo dependiente en México", Revista Aportes, septiembre-diciembre vol.VI, núm. 018, BUAP, Puebla, México, págs. 39-52
- CGT (2012) *Mapeo de la industria de la maquila en Honduras*, Central General de Trabajadores, Honduras, inédito.
- Cullather, Nick (1996) "Fuel for the Good Dragon: The United States and Industrial Policy in Taiwan, 1950-1965", en *Diplomatic History, Vol. 20, No. 1*. Cambridge MA.
- Chacón, Francisco (2000) "Comercio internacional de los textiles y el vestido: Reestructuración global de las fuentes de oferta en EE.UU. durante la década de los noventa", en *Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana*, CEPAL, México D.F.
- Chacón, Francisco (2000) "Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana", CEPAL, México DF.
- Dabdoub, Andrew (2007) "Jacob Kattán Jr - Kattán family teaches Honduras a lesson in ambition". Disponible en: <http://www.palestine-family.net/index.php?nav=5-205&cid=490&did=3791>, (fecha de consulta: marzo de 2014)
- Dalton, Roque (2011) *El aparato imperialista en Centroamérica*, Edit. Ocean Sur, México.
- De Bernis, Gerard (1988) *El capitalismo contemporáneo*. Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas, Editorial Nuestro Tiempo, S. A., México, D. F

- Dicken, Peter (2007) *Global Shift. Mapping the changing contours of the world economy*, The Guilford Press, New York.
- Dingman, Roger [et.al] (2001), *San Francisco: 50 years on*, London School of Economics and Political Science, London.
- Dussel, Enrique (2004) *La competitividad de la industria maquiladora de exportación en Honduras. Condiciones y retos ante el CAFTA* CEPAL.
- Engels, Friedrich (1979). *La situación de la clase obrera en Inglaterra* En: *Obras escogidas*. Moscú. Progreso.
- Euraque, Darío (2001) *El capitalismo en San Pedro Sula y la historia política hondureña (1870-1972)* Editorial Guaymuras, Honduras.
- FAO (2011) *Centroamérica en Cifras. Datos de Seguridad Alimentaria Nutricional y Agricultura Familiar* es el resultado de una colaboración amplia entre el Programa Regional de Seguridad Alimentaria para Centroamérica (PRESANCA II) y la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) a través de la Iniciativa América Latina y el Caribe Sin Hambre (IALCSH) y los Programas Especiales para la Seguridad Alimentaria (PESA) de Centroamérica.
- Flores Fonseca (2012) Manuel Antonio *Factores contextuales de la migración internacional de Honduras*, UNAH, Tegucigalpa, Honduras.
- Gereffi, Gary (2000) *Las transformaciones de la industria de la indumentaria en América del Norte. Es el TLCAN una maldición a una bendición?*, en *Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana*, CEPAL, México D.F.
- Gereffi, Gary (2001) *Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización* en revista *Problemas del Desarrollo*, México, IIEc-UNAM. vol. 32, núm. 125.
- Gerrefi, Gary(2004) Entrevista publicada por FrontLine en <http://www.pbs.org/wgbh/pages/frontline/shows/walmart/interviews/gereffi.html>, (consultada en junio de 2014)
- Gereffi, Gary y Bair, Jennifer (2001) *Local Clusters in Global Chains. The causes and consequences of export dynamism in Torreon's Blue Jeans Industry* en *World Development*, vol. 29, núm. 11, pg 1885-1903.
- Gereffi, Gary y Frederick, Stacey (2010) *The Global Apparel Value Chain. Trade and the Crisis Challenges and Opportunities for Developing Countries*, en *Policy Research Working Paper*, Banco Mundial.

- Gereffi, Gary y Christian, Michelle (2009) –The Impacts of Wal-Mart: The Rise and Consequences of the World’s Dominant Retailer”, Annual. Rev. Sociol.35:573-591, Disponible en www.annualreviews.org, consultado en 2014.
- Gereffi, Gary y Memedovic, Olga (2003) –The global apparel value chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries”, United Nations Industrial Development Organization, Vienna, , Disponible en: www.unido.org, consultado en 2014.
- Guerra-Borges, Alfredo (1985) –Política Comercial Norteamericana. La Iniciativa de la Cuenca del Caribe”, en Anuario de Estudios Centroamericanos, Univ. Costa Rica, Vol. 11, Núm. 1, pp43-5.
- Guillen, Arturo (2004). *Mito y realidad de la globalización neoliberal*, UAM, México, D.F.
- Harvey, David (2004) –El nuevo imperialismo. Acumulación por desposesión”, Socialista Register, núm. 40, EU.
- Harvey, David (2007) *Espacios del capital. Hacia una geografía crítica*. AKAL, Madrid.
- Hernández Alcides (2005) *Política económica y desarrollo. El caso Honduras*, ediciones POSCAE, Tegucigalpa.
- Hernández Alcides (2000). *Globalización sin pobreza*. Edit. Guaymuras, Tegucigalpa.
- Hernández, Alcides (1983) *El neoliberalismo en Honduras*, Edit. Guaymuras, Honduras.
- Hobsbawm Eric J. (1980) *En torno a los orígenes de la revolución industrial*, Siglo XXI, México D.F.
- Hung Ho-Fung (2009) –America’s Head Servant? The PRC’s Dilemma in the Global Crisis”, en New Left Review, núm. 60.
- INEH (2010) –Serie de Pobreza de Población 2001-2010”, visto en <http://www.ine.gob.hn/>, (consultado en julio de 2014).
- IRSTD, (2007) –Un golpe más. Los efectos del fin del Acuerdo Multifibras en Centroamérica y República Dominicana”, Editronic, Managua.
- Juárez Núñez, Huberto (2004) *Allá...Donde viven los más pobres*, Universidad Obrera de México, México D.F..
- Juárez, Huberto (2002) –La industria maquiladora de confección de prendas de vestir en México”, Centro de Investigación y Estudios de Posgrado, Puebla, visto en <http://clasarchive.berkeley.edu/Events/fall2002/11-21-02-Juarez/Huberto--Berkeley%20Maquilas%202002.pdf>, (consultado en junio de 2014)

- Katz, Claudio (2001) –Sweezy: Los problemas del Estancamiento”, en *Revista de Sociedad, cultura y política*, vol. 5, n15, pág. 13-40, Edit.: Asociación de Estudios de Cultura y Sociedad, Buenos Aires, Argentina. Visto en <http://katz.lahaine.org/> (consultado en marzo de 2014)
- Lambert, Jacques (1970) *América Latina, estructuras sociales e instituciones políticas*, Barcelona, Ariel, 2ª edición
- Lazzarato, M.; Negri, A. (2001) *Trabajo inmaterial: formas de vida y producción de subjetividad*. Rio de Janeiro: DP&A. Disponible en: <http://www.rebellion.org/docs/121986.pdf>, consultado en 2014.
- Magdoff, Harry, Sweezy, Paul Marlor, (1987), –Stagnation and the Financial Explosion”, *Monthly Review*, Nueva York.
- Marini, Ruy Mauro (1991). *Dialéctica de la dependencia*, Ed. ERA, decimoprimer reimpresión México.
- Martínez, Julia Evelyn (2011) –Centroamérica: Un balance de 20 años de neoliberalismo y de transnacionalización”, *Revista Pueblos*, núm. 49 en <http://www.revistapueblos.org/old/spip.php?article2318>, (consultada en febrero del 2014)
- Marx, Carlos (1972) *El Capital*, FCE, Vol. 1, capítulo XXIII: La ley general de acumulación capitalista, págs. 532-549.
- Marx, Karl (1988) *El Capital*, TI, Vol.2, decimocuarta edición en español, Siglo XXI, México D.F
- Marx, Karl (1966) *El Capital*, Tomo III, Quinta edición en español, FCE, México D.F.
- Mészáros, Istvan (2010) *Más allá del capital, Hacia una teoría de la transición*, Pasado y presente, La Paz, Bolivia,
- Moncada V. Efraín (1995) –Las dos caras de la maquila en Honduras”, POSCAE, Honduras.
- Morales, Josefina (2010) *Maquila 1980-2006 México, Centroamérica y la República Dominicana*, tesis que para obtener el grado de Doctor, UNAM, México D.F.
- Narváez, Sonia Cano (2005) –La maquila hondureña en la cadena global de producción y sus efectos en la economía y desarrollo humano de Honduras”, Oxfam.
- Nicola A. V. Virgill, (2009) –Export Processing Zones: Tools of Development or Reform Delay”, George Mason University, Washington D.C
- Observatorio de Multinationales en América Latina (2012) –Zonas Francas de Exportación”, visto en <http://omal.info/> (consultado en junio de 2014)

- OLACD, (2009) –Mercado Laboral en Centroamérica y República Dominicana. Tercer Informe”. San José: Observatorio Laboral de Centroamérica y República Dominicana, CECC-SICA.
- ONU (2012) –Informe sobre Desarrollo Humano 2012”, PNUD, Nueva York.
- Osorio, Jaime (2009) *El Estado en el centro de la mundialización. La sociedad civil y el asunto del poder*, FCE, México D.F.,
- Osorio, Jaime (2012) –El nuevo patrón exportador de especialización productiva”, *Revista Soc. Bras. Economía Política*, São Paulo, nº 31, p. 31-64. Disponible en <http://www.sep.org.br/revista/download?id=220>, consultado en 2014.
- Osorio, Jaime (2012) –El nuevo patrón exportador de especialización productiva en América Latina”, *REVISTA Sociedad Brasileña de Economía Política*, Sao Paulo, nº 31, p. 31-64.
- Osorio, Jaime (2010) –La exclusión desde la lógica del capital”, en *Migración y desarrollo*. vol.8, n.14, pp. 89-104.
- Padillo, Ramón (2008) –Evolución reciente y retos de la industria manufacturera de exportación en Centroamérica, México y República Dominicana: una perspectiva regional y sectorial”, CEPAL, México.
- Pérez H. Pantoja, Luis Manuel (2012) *Condiciones de trabajo y prevalencia de trastornos musculo esqueléticos y psíquicos en población trabajadora de la maquila de la confección*, CODEMUH, Honduras,
- Pérez, Carlota (2004) *Revoluciones Tecnológicas y Capital Financiero: La dinámica de las burbujas financieras y las épocas de bonanza*, Siglo XXI. México.
- Prensa Latina (2010) –Aumentó la pobreza en el campos después del golpe”, Tegucigalpa
- Quinteros, Carolina (1999) –Mujeres, maquila”, ASPEROLA, San José, Costa Rica.
- Raff, Horst y Schmitt, Nicolas (2009) –Imports, Pass-Through, and the Structure of Retail Markets”, Institute of the World Economy, Alemania.
- Ríos, Gilberto (2010) –El caso MUCA, la Reforma Agraria y el neoliberalismo”, en *Revista Centroamericana de Economía*, núm. 74, págs. 71-89,
- Rodríguez Vargas, J.J. (2005) –La nueva fase de desarrollo económico y social del capitalismo mundial” Tesis doctoral vista en <http://www.eumed.net/tesis/jjrv> (consultada en marzo de 2014)
- Rodríguez, Luis Bueno y Dean, Matteo (2011) *Outsourcing: Modelo en expansión de simulación laboral y precarización del trabajo*, CILAS, México D.F..

- Rosen, Ellen Israel (2002) *Making Sweatshops. The globalization of the U.S. apparel industry*, Universidad de California, Los Angeles, California.
- RSM [et.al] (2013) “Una aproximación al salario de vida en el sector maquila en Centroamérica” publicado en <http://es.maquilasolidarity.org/> (consultado en junio 2014)
- RSM (2008) “¿Qué es el Acuerdo Multifibras?”, publicado en la pagina de RSM: <http://es.maquilasolidarity.org/> (consultado en enero de 2014)
- RSM, [et.al] (2012,) “Pueden las estrategias nacionales de competitividad incluir el trabajo digno?” <http://es.maquilasolidarity.org/> (consultado en enero de 2014)
- RSM y EMIH (2003) “¿Una historia de éxito canadiense?” México DF,
- Schaller, Michael(1997) *Altered States: The United States and Japan since the occupation*, Oxford University.
- Schonberger, Howard B (1989) *Aftermath of war. Americans and the Remaking of Japan 1945-1952*, Kent State University, Kent, Ohio.
- SICRH (1987) “Ley de las Zonas Industriales de Procesamiento para la exportación”, disponible en: http://www.iht.hn/files/ley_procesamiento.pdf. Secretaría de Industria y Comercio República de Honduras (Consultado en marzo de 2014).
- Small Arms Survey (2012) “Femicide. A Global Problem”, En Research Notes, Núm. 14. Disponible en: http://www.smallarmssurvey.org/fileadmin/docs/HResearch_Notes/SAS-Research-Note-14.pdf (consultado en junio de 2014)
- Soraya Aguilar, Aguilar, Leslie (2010) “La política de promoción de exportaciones y su impacto en el desarrollo de Honduras 1990-2006”, en *Revista Centroamericana de Economía*, POSCAE, Núm. 74, págs. 89-125.
- Sotelo, Adrian (2012) *Los rumbos de trabajo. Superexplotación y precariedad social en el siglo XXI*, UNAM, México D.F.
- Suazo, Javier, (2010) Honduras: RD-CAFTA y los pequeños productores de grano básico, en *Revista Centroamericana de Economía*, POSCAE, Núm. 67, págs. 92-123.
- Sumiya, Mikio (2004) *A History of Japanese Trade and Industry Policy*, Oxford, Nueva York,
- STSS (2010) “Estudio del Mercado de Trabajo 2010-2011”, Secretaria de Trabajo y Seguridad Social, Tegucigalpa, Honduras.
- Tábora, Marlon Ramsses (2007) “Competencia y regulación en la banca: el caso de Honduras”, CEPAL, en Serie Estudios y Perspectivas, México.
- UNCTAD (2005) “FNCs and the Removal of Textiles and Clothing Quotas”, UN, Ginebra.

UNFPA (2009) –Honduras, Distribución espacial de la población”, Sistema de Naciones Unidas. Disponible en: en <http://unfpa.org/psa/wp-content/uploads/2012/11/3-Distribucion-de-Poblacion.pdf> (consultado en marzo de 2014).

Wallerstein, Immanuel (1995) –La reestructuración capitalista y el sistema-mundo”, Conferencia magistral en el XX° Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología, México, 2 al 6 de octubre de 1995, vista en: <http://www.uruguaypiensa.org.uy/imgnoticias/605.pdf> (consultada en marzo de 2014).