

# ¿Cómo afectará la crisis financiera global a la industria del vestido y sus trabajadores (as)?

Red de Solidaridad de la Maquila (RSM)  
Febrero de 2009

## Contexto

*La crisis financiera global que se está desarrollando actualmente se espera que impacte a trabajadores y consumidores de América del Norte y Europa, incluyendo pérdidas masivas de empleos y reducciones en el poder de compra. Tendrá consecuencias aún más graves para las y los trabajadores en el hemisferio Sur.*

*La crisis financiera sin duda reducirá la demanda de EE. UU. y Europa de al menos algunas categorías de las importaciones de indumentaria del sur, a medida que la incertidumbre económica (acerca de su propia seguridad laboral, ingresos y ahorros) lleve a los consumidores del Norte a reducir sus compras y a las marcas y tiendas a reducir también la producción, anticipándose a la contracción de los mercados. A su vez los consumidores buscarán prendas con grandes descuentos, lo cual favorecerá a algunas marcas y tiendas y no a otras, pero en ambos casos se afectarán los precios pagados a los proveedores.*

*En este clima económico, en el cual la única pauta consistente es que la situación económica es peor de lo que se había predicho, dudamos en hacer predicciones. Lo que podemos hacer es describir algo de lo que sabemos, algunas de las interrogantes que tenemos sobre el futuro, y algunas de las cosas a observar en este año que comienza.*



## Lo que sabemos

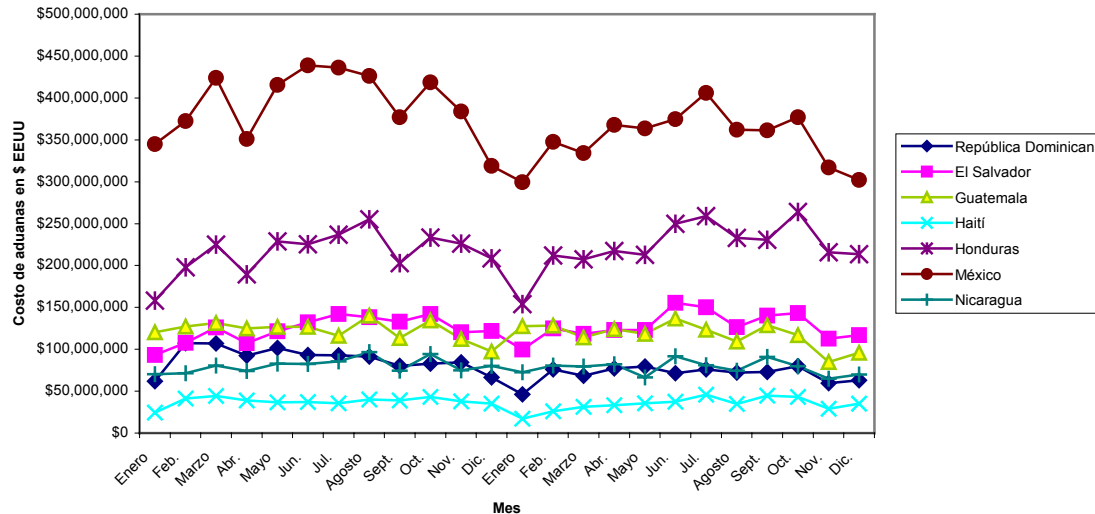
**1** El mercado de indumentaria en las tiendas estadounidenses está declinando en comparación con los años anteriores. Gap Inc. tuvo una disminución del 12% en las ventas de diciembre y una caída del 19% en enero; Abercrombie and Fitch una disminución del 24% en sus ventas de diciembre; The Limited tuvo una disminución de ventas en diciembre del 10% y del 5.4% en enero y

American Eagle Outfitters una del 17% en diciembre y del 15% en enero. Las ventas de noviembre de H&M ya estaban abajo un 4% con respecto al año anterior.

**2** El precio parece ser el tema más importante para los consumidores, lo cual significa que los minoristas a su vez se están enfocando fuertemente en la reducción de precios

para liquidar sus inventarios. En general, las cadenas de descuento parecen estar sobreviviendo la crisis mejor que los minoristas medianos o grandes. Pero incluso la mayoría de esas tiendas de descuentos tuvieron un descenso de ventas en diciembre. Por ejemplo, Wal-Mart tuvo un incremento de 1.7% en las ventas de año con año de diciembre, lo cual fue menor al 2.8 de aumento que

**Costo de aduanas de la importaciones de indumentaria general a EEUU  
Enero 2007 a Diciembre 2008**



anticipaban. Sin embargo, en enero Wal-Mart informó sobre un aumento de las ventas del 6.1% con respecto a enero de 2008. Target tuvo un 4.1% de disminución en diciembre, Costco una pérdida del 4%, Sears (Kmart) una caída del 7.3%, y TJX (Winners) tuvo ventas menores en un 5% con respecto al año anterior. Para enero, TJX había caído un 6% con respecto a enero del año anterior, mientras que Target y Costco lograron quedar relativamente parejas.

**3** Todas las tiendas informan que tuvieron que reducir los precios en forma considerable a fin de vender algo durante la temporada de

ventas antes de navidad, lo que sugiere que las tiendas de productos más caros enfrentarán cada vez más dificultades en este año, en parte porque los consumidores esperan ahora grandes y continuas rebajas en los precios. Incluso las tiendas de descuento enfrentaron presión sobre los precios en los últimos meses.

**4** El volumen de importaciones de indumentaria de los EE. UU. recién está comenzando a ser afectado, pero eso se debe a que los pedidos fueron hechos hace varios meses, antes de que el consumo bajara en forma drástica. En octubre de 2008, el volumen de importaciones de los EE. UU. era 2.4%

más alto que en el mismo período (enero-octubre) de 2007. En los datos más recientes – diciembre de 2008 – las importaciones de confecciones en general por volumen habían disminuido 2.73% en el mismo período (enero-diciembre) de 2007. Más aún, estas tasas casi anuales, solamente en noviembre, esconden una disminución acentuada que puede ser una señal de que las cosas empeorarán. En noviembre de 2007, EE. UU. importó más de 1 770 millones de EMC (equivalente a metros cuadrados) de confecciones, mientras que en noviembre de 2008 los EE. UU. importaron apenas por debajo de 1 670 millones de EMC, una caída anual de 5.7%.

**5** La pauta del comercio, como siempre, fue dispareja. El mayor proveedor de confecciones a EE. UU. en 2008 seguía siendo China, pero el volumen de las exportaciones chinas a los EE. UU. había bajado un 3.05% comparado con el mismo período en 2007, mientras que Vietnam, Bangladesh, Honduras, Nicaragua e Indonesia vieron aumentar el volumen de sus exportaciones a los EE. UU. comparado con el año anterior. Las exportaciones de confecciones de Vietnam a los EE. UU. crecieron casi el 20% con respecto al mismo período en 2007. México, sin embargo, vio una caída del 14.48% en el volumen de exportaciones de confecciones a los EE. UU. comparado con el mismo período en 2007, Guatemala una disminución del 9.29% y la República Dominicana una caída del 5.95%.

**6** El abastecimiento de algodón cayó en el último año y se espera que decaiga aún más durante el 2009. La demanda de algodón también ha decaído como resultado de un

generalizado retraso en la demanda de textiles terminados, de modo que los precios del algodón también han caído a pesar de las restricciones del abastecimiento. Dicho esto, hasta ahora el

consumo del algodón había estado incrementándose dramáticamente en la última década y aún permanece elevado para sus estándares históricos.

## Preguntas mirando al futuro

**No es posible predecir con precisión cómo afectará la situación económica el aprovisionamiento de confecciones y cómo eso impactará en las y los trabajadores en el mundo. Sin embargo, podemos señalar algunas preguntas y posibles tendencias a tomar en cuenta.**

**¿Los precios más bajos al consumidor significan precios más bajos a nivel de fábrica?**

La tendencia más probable entre las empresas de marcas y las tiendas será que busquen trasladar el riesgo y los costos a otros, cuando eso les sea posible. Más aún, algunos compradores podrían renegociar o cancelar órdenes o pagos sobre órdenes a mitad de la producción. Esto impactará en las y los trabajadores en forma de mayores demandas por más flexibilidad laboral y presión para que se reduzcan sus salarios, bonos u otros beneficios económicos.

**¿Menores ventas significarán un menor volumen de órdenes de compra?**

Las importaciones estadounidenses no bajaron hasta octubre, pero comenzamos a

ver disminución de las importaciones en noviembre que, en su mayor parte, arrastraron a caídas en diciembre. Es probable que nuevas órdenes de compra bajen de manera significativa en el futuro cercano, aunque los datos no se conocen todavía de manera que es imposible ver cuán significativa será la reducción que podemos esperar.

Lo que es más alarmante para los fabricantes en el Sur en lo inmediato es el colapso de la confianza para el financiamiento de las transacciones comerciales. Por un lado las tiendas piden garantías de que los fabricantes no dejarán de operar antes de que les envíen los pedidos, mientras que por su parte los fabricantes están preocupados de que las empresas que les compran se vayan a la bancarrota antes de pagarles lo que les ordenaron. Los bancos están reacios a respaldar a ninguno de los dos, todo lo cual hace difícil sostener un sistema global de comercio.

**¿Qué tipo de proveedores mantendrán y atraerán órdenes de compra en este clima?**

Esto es difícil de predecir. Por un lado, los compradores tendrán una motivación aún mayor para buscar proveedores de paquete completo, no sólo por el traslado de la responsabilidad logística de la producción, sino porque ahora los proveedores de paquete completo asumirán el riesgo de comprar los insumos – en lugar de que lo haga la marca compradora – para pedidos que más adelante podrían cancelarse. Por otro lado, es exactamente este tipo de capacidad de paquete completo e instalaciones de alta tecnología las que tendrán mayores dificultades financieras en este clima económico, por la misma razón: tienen que hacerse cargo de los inventarios, el riesgo y la deuda por las inversiones en equipo; mismas que hayan sido hechas anticipándose a mayores volúmenes de órdenes, lo cual les pone en un mayor riesgo financiero comparado con las fábricas de corte, confección y terminado que son de costos relativamente más bajos.

Sea que las marcas compradoras favorezcan o no a estos proveedores de paquete completo, igual éstos podrían estar enfrentando dificultades para mantenerse a flote en este clima económico.

En estas condiciones, los fabricantes estarán cada vez menos dispuestos a hacer nuevas inversiones en sus fábricas, sea porque no hay disponibilidad de crédito o porque no están dispuestos a arriesgar nuevas inversiones sin la seguridad de tener órdenes de compra continuas.

Asimismo, los fabricantes que invirtieron en equipo nuevo antes de la crisis financiera, anticipándose a órdenes de compra continuas, pueden llegar a tener dificultades en pagar sus inversiones; sin embargo, los fabricantes que no hicieron dichas inversiones pueden ahora encontrarse siendo incapaces de actualizarse en el uso de tecnologías y sistemas más productivos, que serían favorecidos por las marcas compradoras.

Los fabricantes que estuvieran buscando reducir costos podrían estar tentados a contratar afuera más producción con subcontratistas más pequeños y temporales. Los compradores por su parte tendrían que estar atentos sobre el uso de subcontratación no autorizada, para asegurar que la producción comprada en plantas auditadas no estuviera entrando por la puerta trasera.

### **¿Qué impacto tendrán los tipos de cambio monetarios en las futuras pautas de aprovisionamiento?**

Desde agosto del año pasado, el tipo de cambio del dólar de EE. UU. subió en comparación al peso mexicano. Dependiendo de la dirección que tome el dólar de EE. UU. puede significar que las importaciones mexicanas sean más baratas para las marcas estadounidenses, haciendo de México un lugar más atractivo para aprovisionarse.

Actualmente, el costo más alto del dólar de EE. UU. con respecto al peso mexicano puede hacer que las marcas nacionales mexicanas sean más atractivas a los consumidores mexicanos, aunque los insumos externos pueden ser más caros para los fabricantes mexicanos.

Algunos analistas señalan que los cambios en el valor de la moneda china han tenido un impacto mayor, en cuanto al aprovisionamiento en ese país, que los cambios en los costos laborales. Esto es, el aumento en el valor del Yuan chino hizo que las confecciones producidas en ese país fueran más caras que las de Bangladesh o Vietnam, sin tomar en cuenta los salarios más bajos de esos países.

Con el valor del dólar de EE. UU., en un flujo relativo frente a otras monedas, el atractivo de varios países productores puede cambiar. Pero es muy difícil predecir hacia dónde irá esto en un futuro cercano.

### **¿Qué impacto tendrá el precio más bajo del petróleo en las futuras pautas de aprovisionamiento?**

El precio del petróleo bajó considerablemente durante los últimos seis meses, lo cual redujo el costo del envío de las mercancías, algo que se estaba

convirtiendo en un factor crucial en las decisiones de aprovisionamiento a principios del año pasado. No es claro si esto está teniendo influencia en las decisiones de aprovisionamiento en este momento. Es posible que se elimine el precio del petróleo como un factor importante en la toma de decisiones de aprovisionamiento (a pesar de los asuntos ambientales), lo cual eliminaría algunas de las ventajas competitivas que estaban desarrollando México y América Central, en comparación con los países asiáticos, aunque pueden seguir teniendo una ventaja por la proximidad al mercado basada en el tiempo que le lleva a los pedidos llegar al mercado.

### **¿Qué impacto tendrá la crisis en los programas de RSE de las marcas?**

Las predicciones, sobre si las marcas continuarán poniendo atención a consideraciones éticas en sus decisiones de aprovisionamiento, y si continuarán financiando departamentos de RSE al interior de sus empresas, están mezcladas. Algunos analistas temen que los logros obtenidos en responsabilidad social empresarial serán considerados como asuntos “de lujo” por las marcas y que se eliminarán los departamentos de RSE, mientras la marca se enfoca enteramente en el precio.

Otros señalan que cuando una marca ya está en problemas, no puede enfrentarse a un escándalo público relacionado con violaciones a los derechos de las y los trabajadores, y por lo tanto seguirán siendo necesarios programas fuertes de RSE.

Y otros más predicen que cualquier avance en programas de RSE en este clima se basará en modelos que tengan un componente de negocios sólido que puedan reducir costos al mismo tiempo; algunos ejemplos de esto serían bajar los costos reduciendo el uso de energía y los desperdicios, o aumentar la colaboración con otras marcas en auditorías para reducir los costos de las mismas.

Asimismo, las mejoras en derechos laborales, que reduzcan la rotación de los empleados, podrán aumentar la productividad y reducir así los costos, aunque en un mercado laboral apretado la rotación de empleados puede reducirse de todos modos, dado que las y los trabajadores tienen menos alternativas de empleo.

Aún cuando fueran bienvenidos estos tipos de eficiencias, no está claro qué es en lo que las empresas se considerarán capaces de innovar cuando están luchando por sobrevivir.

“En estos tiempos difíciles,” dice el consultor de RSE, Doug Cahn, “la pregunta es si las grandes marcas globales tendrán o

no la disposición y los medios para evolucionar a sistemas más eficientes y efectivos, tanto en términos del proceso que utilicen para tratar con problemas del lugar de trabajo como de los resultados positivos que estos esfuerzos intenten tener sobre las y los trabajadores.

Lo que es muy probable, en cualquier caso, es que los avances en salarios o mejoras que produzcan costos adicionales tendrán mucha resistencia de parte de las marcas compradoras.

### **¿Continuará la liberalización del comercio?**

Con un nuevo gobierno estadounidense y una mayor presión para crear empleos en el país, el esfuerzo por aumentar la liberalización del comercio, mediante nuevos tratados comerciales o con la continuación de las conversaciones de la Ronda de Doha de la Organización Mundial de Comercio, puede diluirse. Obviamente estos beneficios estarán mezclados dado que algunos de los efectos de los tratados comerciales anteriores han sido particularmente

dañinos para los países en desarrollo. Pero para la industria del vestido, el acceso libre de aranceles o con tarifas reducidas puede significar la diferencia entre el aprovisionarse en un país o en otro.

Aún cuando no es probable que la administración Obama exija la renegociación de los actuales tratados comerciales, a pesar de toda la retórica de su campaña, es posible que se abstenga de negociar nuevos tratados comerciales en un futuro cercano, mientras se realizan estudios sobre los impactos de los tratados comerciales en las y los trabajadores y la economía estadounidenses.

Mientras tanto, la nueva administración estará bajo presión de los sindicatos estadounidenses para asumir una posición más firme en la implementación del tratado lateral laboral del TLCAN. Esto podría ofrecer algún espacio a los grupos de derechos laborales en México para presionar por un mejor cumplimiento de las leyes y regulaciones laborales.

## **Indicadores a observar**

### **Cambios en las importaciones de EE. UU. y Europa**

En particular, debemos estar atentos a indicios de reducción de volúmenes de órdenes de compra en general y de cuáles países. La herramienta más útil disponible

actualmente para medir los cambios en los volúmenes de órdenes de compra son los datos estadísticos de los gobiernos sobre importaciones en la Unión Europea y los EE. UU. Además, grupos en cada país productor podrían estar rastreando, en los

medios locales o nacionales y otras fuentes de información empresarial, los indicadores de cómo le está yendo a los fabricantes nacionales en el nuevo clima. (Esto es especialmente importante para los países que tienen otros mercados

significativos aparte del de EE.UU., por ejemplo mercados nacionales, cuya importancia no se verá reflejada en los datos estadísticos de las importaciones estadounidenses.)

Debemos también prestar atención al impacto, si se da alguno, de la terminación de las salvaguardias de EE. UU. sobre las importaciones de China, que se dio a fines de 2008. La cuestión de si esta eliminación afectará la parte de importaciones estadounidenses provenientes de China no quedará clara sino hasta bien entrado el 2009. EE. UU. todavía tiene la opción de imponer salvaguardias adicionales hasta el 10 de diciembre de 2013, o puede iniciar investigaciones anti dumping (venta de mercancía importada a precios por debajo de su valor en el mercado), o imponer aranceles de castigo si sospecha que China está subsidiando exportaciones a EE. UU.

Pareciera posible que continuará habiendo algunos intentos de limitar las exportaciones chinas a EE. UU. Por ejemplo, en diciembre de 2008, la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos y el gobierno de México presentaron un reclamo ante la OMC argumentando que China tiene todavía una gama de subsidios para exportadores en una variedad de industrias, incluyendo indumentaria y textiles, lo cual, dicen, incluye “premios en efectivo por exportar, préstamos preferenciales para exportadores, financiamiento para investigación para el desarrollo de nuevos productos para exportación y pagos para bajar el costo de créditos de seguros para exportación.”

### Diferencias en precios versus volumen de importaciones estadounidenses

Rastrear los precios pagados por las marca compradoras por unidad de las prendas es siempre difícil, pero podemos seguir las tendencias generales en el período siguiente, observando si el valor de aduana de tipos particulares de artículos importados (por ejemplo, camisas de algodón) cambia en relación al volumen importado por cada país hacia los Estados Unidos. Esto podría indicar ya sea que los consumidores están cambiando a artículos o tiendas de menor precio, o que las marcas y tiendas están apretando aún más

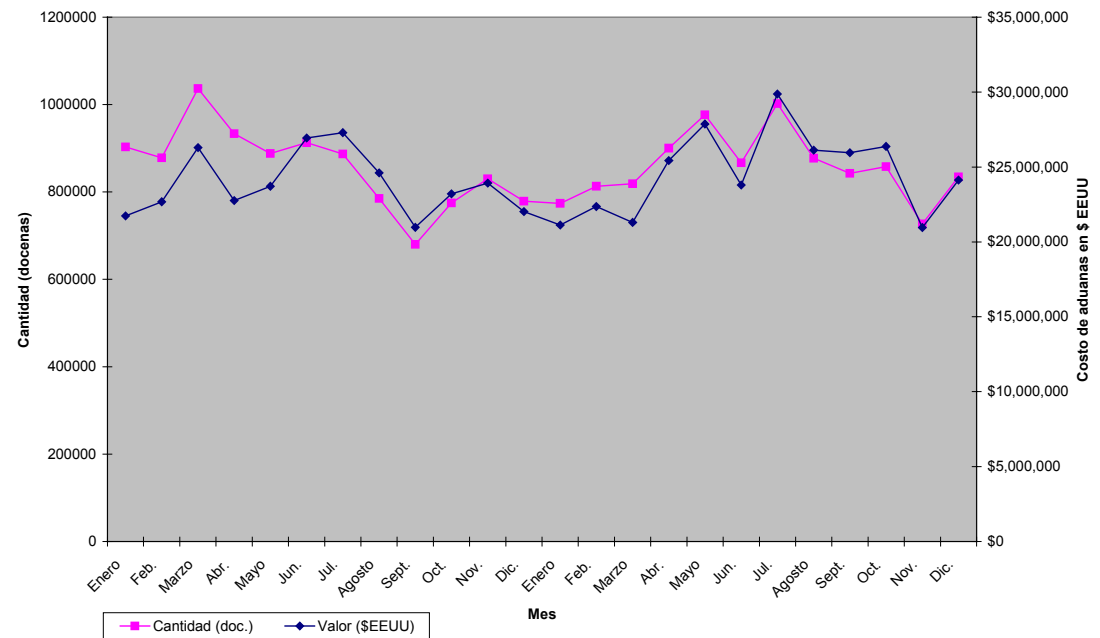
a los proveedores en cuanto a precios.

### Cambios en subsidios gubernamentales para la producción doméstica

Los países que buscan apoyar su producción doméstica pueden llegar a darle subsidios a sus proveedores, lo cual puede hacer que estas fábricas compitan mas por las órdenes de compra internacionales – a menos que otros países hagan lo mismo.

China, por ejemplo, ha estado reduciendo sus apoyos a la producción textil y de confecciones, pero recientemente reinstauró los reembolsos al

Importaciones a EE.UU. de camisas de algodón para hombres y niños desde México 2007-08



impuesto de exportación en el sector textil y promete más políticas arancelarias y comerciales para apoyar su industria.

A su vez, otros gobiernos podrían imponer nuevas barreras comerciales para proteger sus industrias nacionales. Indonesia instauró recientemente nuevas barreras a la importación de confecciones, calzado y artículos electrónicos, buscando limitar el efecto de las importaciones de China sobre los productores locales.

### **Cambios en el volumen del mercado nacional mexicano de indumentaria**

Los grupos laborales en México deberían estar atentos – a través de los medios o fuentes de información gubernamentales o empresariales – a cualquier noticia sobre el estado del mercado nacional de indumentaria en México. Teníamos predicciones tempranas de que este mercado estaba creciendo en importancia para los consumidores y que una cantidad creciente de fabricantes estaba

produciendo para el mercado mexicano antes que para el de exportación. Esto podría ser así especialmente si las importaciones se encarecen.

### **Fluctuación en los tipos de cambio monetario**

En una crisis financiera, el valor relativo de las distintas monedas puede cambiar de manera dramática. Allí donde las monedas aumentan su valor en relación al dólar de EE. UU., las exportaciones de ese país se vuelven más caras para los compradores estadounidenses. Cuando cae el valor de su moneda, sus exportaciones son menos caras y, por lo tanto, hay más interés en comprar.

### **Este año las marcas más importantes presentan sus informes de RSE**

Gap, Nike, adidas, Wal-Mart y otras empresas planean dar a conocer sus informes de RSE este año. Sin duda harán referencia a cómo planean mantener sus

programas y prácticas de RSE en una economía cambiante. Tales reportes pueden dar algo de claridad acerca de cómo ven el rol de las buenas prácticas laborales tanto en los malos tiempos como en los buenos. Algunos de los informes clave tienen una fecha fija para darse a conocer: Levi-Strauss: finales de febrero 2009 ; adidas: marzo de 2009; Wal-Mart: abril de 2009; Gap: junio de 2009; Nike: septiembre de 2009.

### **¿Qué tipo de productos se están vendiendo?**

¿Serán menos importantes los productos de moda con alta rotación en el clima económico actual? ¿Habrá una regreso a las prendas llamadas “básicos”? Aunque esto es casi imposible de predecir por el momento, el tipo de artículo que esté más en demanda impactará también en dónde se haga su aprovisionamiento.

## **Presionando por mejoras en los derechos de las y los trabajadores**

**M**ucha de la así llamada “conveniencia comercial” para mejorar salarios y condiciones de trabajo ha sido determinada previamente calculando el valor de retener a empleados satisfechos por más tiempo, lo que reduce los costos de capacitación y reclutamiento, aumenta la productividad y también la calidad.

Allí en donde se incrementa en forma dramática el desempleo, la retención de las y los trabajadores puede ser menos difícil para los fabricantes y por lo tanto podemos anticipar que los patrones estarán menos dispuestos a mejorar las condiciones basados sólo en “la conveniencia comercial”.

Sin embargo, todavía existe un argumento que presentar, que es el de que la mejor productividad y control de calidad puede ser un factor crítico para mantener las órdenes de compra en un ambiente cada vez más competitivo, o sea que se puede seguir argumentando en favor de los derechos de las y los trabajadores en

relación a las mejoras en productividad y calidad.

Presentar el caso por mejoras en salario mínimo y/o salario de fábrica será cada vez más difícil en el clima actual por razones obvias. Sin embargo, se puede seguir argumentando (sobre todo ante los gobiernos) que ofrecer mejores salarios a las y los trabajadores de bajos ingresos es la forma más segura y productiva de estímulo económico.

Anticipamos que se dará aún más el uso de contratos a corto plazo y flexibilización de condiciones laborales, no menos. Las demandas de eliminar los contratos a corto plazo serán difíciles de sostener, pero será aún más crítico mantenerlas, de tal modo que las y los trabajadores puedan tener protección legal plena y seguridad laboral como la que está disponible para los trabajadores permanentes.

En el caso de cierres de fábricas – que esperamos aumenten en cantidad – pareciera incluso más posible que no se tengan provisiones financieras adecuadas para el pago de indemnizaciones u otros beneficios, dado que las empresas en todo el mundo estarán tratando de reducir sus obligaciones sobre pensiones u otras regulaciones que les requieran comprometer sus fondos; incluso allí donde ya tuvieran fondos congelados, esos fondos han sido con frecuencia invertidos en mercados que han tenido severas pérdidas. Anticipamos que la lucha, por asegurar que se cumpla con las obligaciones legales y laborales y que las empresas manufactureras den asistencia a los trabajadores desplazados para la transición, será cada vez más necesaria.

La presión sobre los sindicatos será más intensa, a la luz de cada vez más fábricas cierren, sea para eliminar sindicatos, prevenir que se formen nuevos

o resistir las demandas de los trabajadores en las negociaciones colectivas. Será más difícil también probar que un cierre en particular haya sido motivado por la existencia de un sindicato o de un esfuerzo por organizar uno. No obstante, nunca ha habido tanta necesidad de esfuerzos organizativos del sector laboral como ahora.

Por último, el apoyo de los movimientos de consumidores y laborales del Norte, por mejoras en los derechos de las y los trabajadores en el Sur puede decaer, al concentrarse la atención en el desempleo doméstico y otros asuntos. Serán cada vez más importantes entonces los esfuerzos de las organizaciones comprometidas con los derechos laborales, para ilustrar de hecho la necesidad y eficacia de la solidaridad internacional en un período de crisis económica mundial.



**Red de Solidaridad de la Maquila (RSM)**

Canadá: 606 Shaw St., Toronto, ON M6G 3L6

Cerrada de Mazatlán 12, Col. Condesa, C.P 06140, México D.F

[www.es.maquilasolidarity.org](http://www.es.maquilasolidarity.org)

Foto p1: Eike Reifhardt