

LA REESTRUCTURACIÓN INDUSTRIAL. EL SUBCONTRATO Y LA INCORPORACIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO FEMENINA EN COLOMBIA

*Kathleen Gladden
Universidad de los Andes. Bogotá*

Introducción

El impacto de la reestructuración industrial sobre la participación de la fuerza de trabajo femenina ha sido bien documentada para América Latina (Safa 1990, 1991, Fernández-Kelly 1985, Nash y Fernández Kelly 1987). Sin embargo, se ha escrito relativamente poco sobre el papel del subcontrato (Beneria y Roldan 1987) en esta reestructuración industrial. Este artículo considera el impacto del subcontrato (un aspecto de la reestructuración industrial) en una industria específica: la de las confecciones. Este análisis explora la relación del subcontrato como se ha desarrollado en Colombia y, más específicamente, en Risaralda. El subcontrato se describe como un mecanismo de articulación entre los sectores informal y formal. A través de su reglamentación (1) del acceso a y control de mercados y (2) el acceso a y control de las materias primas, el subcontrato subordina el trabajo de los productores que trabajan en su casa en la industria de confecciones.

La reestructuración en escala mundial

La nueva división internacional del trabajo se refiere a la reestructuración de la producción a escala global. Tradicionalmente, la división internacional del trabajo consistía en la exportación de materias primas por parte de países del Tercer Mundo a países más industrializados donde aquellas eran procesadas y sacadas al mercado. Estos países del «Tercer Mundo» entonces compraban mercancías manufacturadas en el «Primer Mundo» a un precio mucho más alto. La siguiente fase,

la industrialización de la sustitución de importaciones fué promovida por el Consejo Económico para América Latina en los años 60. La industrialización de la sustitución de importaciones estimuló la producción doméstica de mercancías que antes eran importadas. Como lo anota Safa (1990) en muchos países latinoamericanos, esta industrialización fué financiada con dividendos ganados a partir de la producción agrícola o de capitales extranjeros. En la década pasada, la política de industrialización de la sustitución de importaciones ha sido reemplazada por una de promoción de exportaciones. Esto representa una nueva fase en la división internacional del trabajo y por consiguiente el nombre, la Nueva División Internacional del Trabajo.

La manufactura de exportación representa una nueva fase en la división internacional del trabajo en la que los países en vías de desarrollo de América Latina y el Caribe se están convirtiendo en exportadores de productos manufacturados hacia los países industriales avanzados... Contraria a la sustitución de importaciones, la nueva tendencia parece estimular la inversión extranjera al minimizar la importancia de las fronteras nacionales y permitir el funcionamiento de los mecanismos de mercado sin restricciones. La sustitución de importaciones exigió el desarrollo de un mercado interno, que tenía que ser apoyado a través del incremento de la capacidad de compra de las clases media y trabajadora. En la manufactura de exportación, sin embargo, el mercado es totalmente externo. Exige la reducción al máximo de los costos de producción, principalmente los salarios, para competir eficientemente en el área internacional (Safa 1990, p.2)

La nueva división internacional del trabajo estimula el empleo de la fuerza laboral femenina (porque ellas son «más baratas») por parte de las corporaciones multinacionales (Nash y Fernández-Kelly 1985). Este empleo genera contradicción al suministrar oportunidades económicas a estas mujeres (Lim 1983) mientras que también intensifica y refuerza su posición de subordinación en la sociedad a través de la manera en que son incorporadas al proceso del trabajo (Elson y Pearson, 1981, Ward, 1990).

De las fábricas en el Tercer Mundo, las subsidiarias de las multinacionales exportan manufacturas a sus países base. De sus países base, estas importan capital y tecnología a cambio. El trabajo barato, combinado en muchos casos con costos de capital subsidiados por los gobiernos, incluyendo exenciones de impuestos y préstamos con bajos intereses por parte de bancos del gobierno, dan a estos países una ventaja comparativa en el comercio internacional cuando se trata de productos que requieren trabajo intensivo.

Son las industrias de trabajo intensivo, entonces, que tienden a reubicar sus fábricas manufactureras en los países en desarrollo, por consiguiente, convirtiendo sus operaciones al nivel multinacional. Esta es una respuesta competitiva racional a las ventajas de costos comparativas internacionales en evolución (Lim 1983: 20).

Un ejemplo de la incorporación de la fuerza de trabajo femenina para que las industrias minimizen los costos de operación es evidente en la expansión relativamente reciente de las zonas francas y el establecimiento de fábricas que llevan a cabo sólo ensamblaje. Esta manufactura costanera representa una nueva estrate-

gia de inversión de capital que está ligada a la reorganización de la división internacional del trabajo (Frobel, Heinrichs, Kreye 1979; Nash y Fernández-Kelly 1983).

La manufactura costanera permite la transferencia de los aspectos de trabajo intensivo del proceso productivo a las áreas periféricas con la incorporación de grandes números de mujeres a la actividad manufacturera directa en estas áreas (Nash y Fernández-Kelly 1983; Safa 1982).

Históricamente, el primer ejemplo de esta producción costanera se dió en Puerto Rico durante la Operación Bootstrap en los años 50 (Safa 1974). Ejemplos más recientes de esto se pueden ver en los países asiáticos (Lim 1983; Mier 1988; Sen 1980), la frontera Mejicana-Americana (Fernandez-Kelly 1985) y la producción costanera característica del Caribe (Safa 1981). Estas industrias muestran una preferencia por las mujeres jóvenes, solteras a quienes se cree ser más baratas y más dóciles que los hombres.

La llamada «feminización de la fuerza de trabajo» resulta, en gran parte, de un énfasis en la flexibilidad del trabajo tanto en las economías industrializadas como en las que están en vías de desarrollo (Standing 1989). No sólo existe la sustitución de los hombres por mujeres sino que también los trabajos de los hombres están siendo transformados en empleos inestables con salarios bajos, típicos de trabajos femeninos tradicionales. Standing (1989) sigue la pista de esta «feminización del trabajo femenino» hasta la situación económica mundial que empezó en la segunda mitad de los años 70. El aumento de la participación de los países de bajos ingresos en la exportación de manufacturas, tasas de préstamos de rápido incremento, innovación tecnológica en aumento y la competencia internacional más intensa, reforzaron la ideología del suministro que se enfocaba sobre los mecanismos de mercado y la competitividad de costos como determinantes clave del desarrollo económico. El aumento de la liberalización del comercio y las políticas de promoción de exportaciones fueron los resultados de este énfasis. Por consiguiente, para incrementar sus ganancias, los gobiernos están removiendo los reglamentos del mercado del trabajo, erosionando la fuerza de los sindicatos, y aumentando la utilización de trabajadores temporales o de medio tiempo y subcontratados. Colombia no es la excepción. Estas políticas además reducen las posibilidades de los trabajadores (tanto de hombres como mujeres) en el sector de empleo calificado y con seguridad de ingresos.

Al mismo tiempo, las empresas industriales han estado introduciendo tecnologías modernas que han sido asociadas con los cambios de estructura en las calificaciones y el trabajo. El debate sobre la descalificación o los efectos del mejoramiento de la tecnología moderna no ha sido resuelto, pero la evidencia parece apoyar dos tendencias pertinentes. La utilización de oficios calificados que han sido aprendidos a través de aprendizajes y prolongadas estadías de aprendizaje en el trabajo ha disminuido; tales oficios tradicionalmente han sido dominados por «aristocracias masculinas». Segundo, existe una tendencia hacia la polarización de las calificaciones, que consiste en una élite técnicamente calificada, trabajadores especialistas de alto estatus que poseen calificaciones de más alto nivel institucional, acopladas con una masa más amplia de producción técnicamente semicalificada y trabajadores subsidiarios que requieren menos entrenamiento que se imparte

típicamente a través de cursos de corta duración de unas cuantas semanas o inclusive en el mismo sitio de trabajo. (Standing 1989, p. 938).

En el contexto de la actual situación económica y política internacional de los 90, Colombia debe reorganizar su economía como respuesta a los problemas financieros internacionales que van en aumento. El depender menos de trabajadores asalariados que ganan salarios y prestaciones fijas permite a las fábricas reducir costos de producción para hacer frente a la competencia internacional. El hecho de depender más de fuentes de trabajo «más baratas» tales como las mujeres que trabajan en casa; y la reducción de los salarios en las fábricas incrementan la competitividad internacional. Como se anotó arriba, estos problemas económicos son el resultado de un cambio de empleo directo a indirecto. En otras palabras, esta reestructuración ha llevado a un renacimiento del trabajo industrial externo y del subcontrato incrementando la producción en el «sector informal».

La reestructuración de la producción globalmente afecta la inversión de capital en estas regiones. El desarrollo del capitalismo monopolista promueve nuevas formas de organización social. Bajo la fase del capital monopolista, los grandes negociantes utilizan todos los métodos disponibles organizacionales y tecnológicos para reducir riesgos y pérdidas (Sokoloff 1980). Bajo el capitalismo monopolista hay una tendencia sistemática del superávit a incrementarse dramáticamente (Baran y Sweezy 1966).

Al controlar los precios entre las pocas grandes corporaciones en un campo, las grandes compañías maximizan sus ganancias más eficientemente. La administración incrementa su control sobre el proceso de producción (incluyendo las decisiones que conciernen la producción y venta de las mercancías, tales como la clase, el precio, la cantidad y la calidad de los productos). Sin embargo, el control de los mercados y el aumento del control sobre la producción por parte de grandes corporaciones no son los únicos elementos nuevos del capitalismo monopolista. El capitalismo monopolista también lleva a nuevas formas de organización social.

Con el advenimiento de los monopolios, empezaron a aparecer nuevas formas de organización social. El mercado en expansión de artículos de consumo y de servicios ocasionó un rompimiento histórico en la relación entre mujeres e industria. Es posible que el capital monopolista haya sido más decisivo para las vidas de la mayoría de las mujeres de la clase trabajadora que el advenimiento del capitalismo en sí. La necesidad de mercados controlados exigía una movilización de todos los recursos sociales para obtener ganancias potenciales (Blaxandall, Ewen y Gordon 1976).

La reestructuración de la producción está ocurriendo tanto en el nivel regional en el departamento de Risaralda, en escala nacional en Colombia así como a nivel global. La presencia activa de la inversión extranjera en las grandes fábricas refuerza la concentración de capital en el sector industrial. Las confecciones, junto a los alimentos, dan cuenta de más del 50 % de la actividad industrial de la región de Risaralda. Esta inversión extranjera es a menudo consolidada hasta el punto de que muchos establecimientos (especialmente aquellos dedicados a la producción de confecciones) tienen menos del 20 % de participación Colombiana (Arango 1989). El aumento de la participación extranjera en la economía regional demues-

tra su dependencia en aumento de las fuerzas internacionales para generar capital para las industrias locales y regionales.

En el contexto de la actual situación económica y política internacional, las industrias colombianas deben reorganizar su producción para poder mercadear sus productos eficientemente en un medio internacional en donde la competencia se incrementa día a día. Esta reorganización de la producción implica la informalización de las relaciones de producción, incluyendo un aumento en el trabajo externo por subcontrato y una «informalización» del trabajo en las fábricas. Un resultado de la informalización del trabajo de las fábricas incluye un aumento en el porcentaje de contratos por menos de 90 días reduciendo así los beneficios que se pagan a los trabajadores.

Al aumentar las oportunidades en empresas de pequeña escala para la producción de confecciones, las posibilidades de trabajo casero para las mujeres se incrementan. Aunque teóricamente este aumento en el trabajo por subcontrato debería permitir a las mujeres combinar las tareas domésticas con la producción realizada en la casa, este no es el caso. Con frecuencia, el incremento de las tareas domésticas quiere decir un incremento en la presión que sienten las mujeres para producir más, las mismas mujeres que no tienen tiempo para combinar las tareas domésticas con la producción industrial, excepto en las «temporadas de vacaciones». Además, la producción que se hace en casa a menudo lleva a la incorporación de otros miembros al proceso de producción por la misma tasa de trabajo a destajo. Por consiguiente, el incremento en el subcontrato, que debería conducir a las mujeres a un aumento de las posibilidades de producción fuera de la fábrica y conduciéndolas a una incorporación más autónoma en el mercado, en cambio las lleva a una subordinación que va en aumento. El subcontrato que aumenta cada día, no sólo reestructura el mercado del trabajo sino que también frecuentemente reubica el trabajo femenino, fuera de la fábrica, y hacia la casa donde se le otorga menos valor. Para entender cómo el aumento del subcontrato afecta la asignación del trabajo femenino, se hace necesaria un breve repaso del subcontrato como se practica en la industria de la confección.

Relaciones dentro de la empresa subcontratada

Para entender las complejidades de la relación del subcontrato, es importante distinguir entre los productores basados en su domicilio y empresas de pequeña escala (que pueden depender de miembros de familia o no). Las trabajadoras industriales subcontratadas de este estudio se refieren a trabajadoras que laboran en sus casas (esto puede parecer redundante pero como se verá en el análisis, la localización física del trabajo es importante), y tienen pocos recursos además de poco acceso a trabajo adicional por fuera de los miembros femeninos de la familia (en otras palabras, las mujeres trabajan solas o con una máquina y la ayuda de unos cuantos miembros de la familia). «Las empresas de pequeña escala basadas en la familia» utilizan el trabajo de más de un miembro de la familia, tienen más de una máquina y pueden trabajar en la cara o en un sitio diferente aunque raras veces

emplean gente de fuera de la familia. «Las empresas de pequeña escala» se refieren a aquellas que trabajan por fuera de la casa, tienen varias casas (por lo menos tres) y pueden contratar trabajadores (que no son de la familia). Aunque hay mucha variedad dentro de la categoría de empresas de pequeña escala, para los objetivos de esta investigación, las unidades que emplean de 1 a 10 trabajadores que no pertenecen a la familia se consideran empresas de pequeña escala porque las relaciones sociales de producción que las caracterizan son similares (ver cuadro 2).

Las relaciones sociales dentro de la empresa subcontratada también tienen implicaciones significativas para la utilización de la fuerza laboral y la generación de ganancias. Es más fácil para un trabajador basado en su domicilio de «explotar» el trabajo de otros miembros de la familia en el sentido que los miembros de la familia trabajan gratis. Las empresas de pequeña escala deben remunerar el trabajo de sus empleados sin importar qué tan bajo sea el salario que les pagan. Las empresas de pequeña escala subcontratadas que están registradas con la Cámara de Comercio deben pagar el salario mínimo a sus trabajadores y registrarlos con el seguro social. Por esta razón, las fábricas a menudo prefieren subcontratar trabajadores externos individuales en lugar de empresas de pequeña escala cuando el precio del producto terminado es una consideración importante. Si la calidad de la confección es más importante, entonces puede que se le dé preferencia a la empresa de pequeña escala aunque es posible que los costos se incrementen.

Clases de Unidades Subcontratadas

CUADRO 1

1. Trabajadores Industriales Subcontratados

- se lleva a cabo en la casa del trabajador
 - no se contrata a trabajadores que no sean de la familia
 - a menudo dependen de la ayuda de mujeres en la familia
 - se utiliza sólo una máquina
-

2. Empresas de Pequeña Escala (Basadas en la Familia)

- se lleva a cabo en la casa del trabajador
 - raras veces se contrata a trabajadores que no sean de la familia
 - depende de miembros de la familia (usualmente mujeres) para colaboración.
 - se utiliza más de una máquina.
-

3. Empresas de Pequeña Escala (no basadas en la familia)

- se lleva a cabo fuera de la casa del trabajador
 - usualmente contrata trabajadores que no son de la familia
 - utiliza más de tres máquinas
 - puede hacer contratos externos con trabajadores industriales subcontratados
-

El éxito que tengan los trabajadores industriales subcontratados para convertir sus ganancias en beneficios y sus domicilios en empresas de pequeña escala depende de una variedad de factores: (1) el capital que esté disponible para compra de materia prima, (2) el número y tipo de máquinas que posean, (3) la experiencia anterior o el conocimiento de los procesos de producción (es decir, aquellos que tienen capacidades adicionales como diseño, corte, costura de varios artículos que producen que aquellos individuos con conocimientos limitados del proceso de producción), (4) los miembros de la familia que trabajan en la empresa subcontratada por poca o ninguna remuneración, y (5) acceso al mercado para vender sus propios productos (además de trabajar subcontratados a las fábricas más grandes).

En general, la mayoría (más del 70%) de los trabajadores que tiene como base su hogar, son dueños de una máquina solamente. Sin embargo, varios trabajadores (aquellos que podían pedir un precio más alto por su producto final) demostraron un nivel sorprendente de tecnificación y eran propietarios de más de 4 máquinas de diferentes tipos. Estos individuos habían dejado el trabajo de fábrica cuando empezaron a tener hijos o cuando la fábrica cerró sus puertas como resultado de baja en los pedidos. Como consecuencia de su experiencia en la fábrica, estos trabajadores estaban más familiarizados con todo el proceso de producción y eran más capaces de organizar sus propias microempresas que aquellos que nunca habían trabajado en un fábrica.

Con el desarrollo del trabajo externo subcontratado, la posibilidad de controlar todo el proceso de producción por parte de un individuo disminuyó. En Pereira, por ejemplo, los cambios en la relación entre los trabajadores industriales subcontratados externamente y el intermediario que ocurrieron con el desarrollo industrial de las confecciones en la región, han llevado a una creciente subordinación de los productores que tienen su base en su hogar y a las empresas de pequeña escala. Antes de la industrialización regional, la relación de los trabajadores industriales subcontratados externamente con la fábrica era más directa. Los trabajadores mencionados comúnmente terminaban todo el producto. Sin embargo, ahora, los productores basados en sus domicilios más comúnmente controlan sólo una parte de todo el proceso.

Una manera por la que esta reestructuración tiene impacto sobre los hogares está en la remuneración diferencial por el trabajo llevado a cabo en la fábrica y el trabajo subcontratado en la casa para la fábrica. La siguiente anécdota describe la remuneración diferencial por el trabajo entre los trabajadores de la fábrica y los que están basados en su propia casa. Elsa, una de las trabajadoras más pobres con su casa como lugar de trabajo, colocaba bolsillos en las camisas y ganaba 15 pesos por bolsillo. Elsa tenía tres niños y su esposo trabajaba como zapatero. Su escaso ingreso ayudaba con la difícil situación económica del hogar. Elsa alcanzaba a poner 10 bolsillos en una hora y dijo que trabajaba un promedio de 6 horas por día. Su ganancia promedio era de 900 pesos al día (cerca de U.S. \$2.00). El salario mínimo en esa época era de 25.000 pesos quincenales (12.250 pesos a la semana o cerca de 2.050 pesos diarios, lo que quiere decir unos 4 dólares americanos al día). Los rangos o escala de pagos entre las trabajadoras subcontratadas variaban

significativamente. Las camisas y las blusas pagaban entre 100 y 400 pesos por una confección completa; los slacks pagaban más entre 600 y 1.500 para un slack de adulto.

La relación del subcontrato

Watanabe (1983) distingue dos tipos de subcontratos: (1) aquellas fábricas que contratan producción externa sin materias primas (en otras palabras, el trabajador que produce en casa se hace responsable del suministro de las materias primas) y (2) aquellas que suministran las materias primas y otros insumos.

Beneria y Roldán (1987), en su estudio de las relaciones del subcontrato en Méjico, se refieren al primero como «subcontrato vertical» y al segundo como «horizontal». Ambos métodos de subcontrato se encontraron en este estudio en Colombia. La mayoría de los trabajadores industriales externos subcontratados, sin embargo, participaron en el subcontrato horizontal que utilizaba intermediarios. El alto porcentaje de trabajadores industriales externos subcontratados en la categoría de subcontrato horizontal se debe en parte al costo de las materias primas. En el subcontrato horizontal, los trabajadores industriales subcontratados no tienen que suministrar las materias primas, facilitándose así la entrada a este sector. En general, el subcontrato vertical (que requiere suficiente capital para comprar las materias primas por parte del trabajador) se hizo directamente con las empresas de pequeña escala y trabajadores industriales subcontratados; no se involucraron los intermediarios.

El subcontrato horizontal acentúa las diferencias entre la fábrica y los trabajadores industriales subcontratados. Generalmente, el control de las materias primas y la estructuración del proceso de producción se queda en la gran fábrica. Bajo el sistema de subcontrato vertical, el precio de la confección final es significativamente más alto y el trabajador industrial externo subcontratado mantiene más control sobre la producción. Este control va desde el diseño de la confección hasta el corte y la terminación del mismo.

La producción que se lleva a cabo en casa como trabajo industrial subcontratado es usualmente en pequeña escala, no reglamentado, y de trabajo intensivo, circunstancias que lo colocan en la categoría de producción del «sector informal». Que estemos discutiendo las relaciones del subcontrato entre el primer mundo y el tercer mundo, dentro de un país, o dentro de una ciudad, el subcontrato representa una fragmentación y descentralización del proceso del trabajo.

Lazos entre empresas subcontratadas

El subcontrato es un mecanismo que fragmenta y descentraliza la producción creando una jerarquía de trabajos mejor pagados y más seguros en la fábrica; en general esto contrasta con la producción basada en casa con menos paga. Los vínculos creados en el proceso del subcontrato se discuten como mecanismos que

crean y reproducen relaciones sociales jerárquicas subordinadas en la industria de la confección. Sigue una discusión de la variedad de vínculos (intermediarios que obtienen trabajadores que laboran en casa para la fábrica, que son externos para la fábrica, trabajadores que sirven de intermediarios o no intermediarios) utilizados para vincular los trabajadores subcontratados a los diferentes tipos de empresas (trabajadores industriales externos subcontratados, empresas pequeña familiares y no familiares, empresas de pequeña escala), que hace énfasis sobre la autonomía y/o subordinación del productor con relación a las fábricas capitalistas más grandes.

El subcontrato extiende la fragmentación del proceso del trabajo más allá de la fábrica. El proceso de descentralización dentro de la fábrica disminuye los costos de la fuerza laboral al reducir las capacidades de trabajo de los trabajadores (Braverman 1974). Esto ocurre a través de la descomposición de las tareas en tareas de menos valor utilizando trabajadores con menos habilidades que están dispuestos a emplearse por salarios más bajos. Esta división también puede verse entre fábricas grandes, medianas y pequeñas y los trabajadores subcontratados. La organización de la producción por medio del subcontrato no sólo minimiza los costos de la mano de obra sino que también retira el control que los productores reales tienen sobre su producción. La fragmentación del proceso laboral, por consiguiente, se extiende más allá de la fábrica (Beneria 1989).

La relación del subcontrato en Risaralda

La relación del subcontrato estructura una cantidad considerable de la producción en la industria de la confección en esta región. De acuerdo a esta investigación, el 70 % de los propietarios de las fábricas de confecciones en Pereira y Dos Quebradas participan en la cadena del subcontrato, ya sea directa o indirectamente. En otras palabras, el 70 % de los propietarios declararon que trabajan para otras fábricas, queriendo decir que produce parte de o toda su confección para la otra fábrica durante ciertas épocas del año. El 50 % dijo que mandan su trabajo a otros, queriendo decir que manda el trabajo a otras fábricas, empresas de pequeña escala o a trabajadores externos subcontratados, mientras que el 40 % de las fábricas participan en ambas formas de subcontrato, es decir, trabajan para otras fábricas y mandan trabajo a otras fábricas. Estos datos demuestran la importancia del análisis del mecanismo industrial del subcontrato para analizar certeramente la estructura de la fuerza laboral en la industria (ver Cuadro 1).

El subcontrato de trabajo con trabajadores a domicilio muy frecuentemente ocurre al final del año (Navidad), el día del padre y el día de la madre. Estas son épocas del año en que la demanda de ropa para regalar es más alta. En este caso el subcontrato ofrece la posibilidad de trasladar los riesgos de la fluctuación de la producción y los costos asociados con los incrementos temporales de la producción, tanto en maquinaria como en el personal, a los trabajadores domiciliarios.

Diagrama de la Cadena del Subcontrato en Pereira, Risaralda

CUADRO 2

FÁBRICAS GRANDES Y MEDIANAS QUE DAN CONTRATOS EXTERNOS A OTRAS

El 50% de los dueños fueron entrevistados

FÁBRICAS MEDIANAS Y PEQUEÑAS QUE RECIBEN TRABAJO Y MANDAN TRABAJO A OTRAS FÁBRICAS CON BASE EN EL SUBCONTRATO

El 40% de los dueños fueron entrevistados

TRABAJADORES INDUSTRIALES EXTERNOS SUBCONTRATADOS

70/80% del total de los trabajadores de la confección (Cálculo)

La industria de la confección hace invisible el trabajo de las mujeres al contratar para que sea realizado en los hogares. El principal mecanismo por el que este proceso se clandestiniza y se hace invisible es a través de la organización de la producción a través del subcontrato. El subcontrato disminuye la inversión en infraestructura necesaria por parte de la gran empresa capitalista en máquinas, electricidad y locales comerciales. También hay una reducción en el número de trabajadores bajo la responsabilidad de la fábrica en lo que concierne pagos de seguridad social y prestaciones. Los informantes claves de esta investigación declararon que aproximadamente el 80 % de los trabajadores que participan en la industria de la confección hacen su trabajo por fuera de las instalaciones formales de las fábricas. La investigación de Florencia Peña (1989) en Méjico sustenta esto, diciendo que por cada trabajador de fábrica hay por lo menos tres que trabajan en casa. Violeta Saralafosse (985) calcula que en Perú aproximadamente el 80 % de los trabajadores de la confección están escondidos en sus casas.

La principal característica del subcontrato incluye el suministro de materias primas a los productores (quienes permanecen en sus casas) por parte de agentes que después recogen las mercancías terminadas y pagan a los productores sus salarios con base en el trabajo a destajo. Aunque este sistema ha existido desde que empezó la producción de confecciones en la segunda mitad de los años 20 en Risaralda, el nuevo elemento es la extrema división vertical y horizontal del trabajo, reorganizando el trabajo de las mujeres sobre lo que se ha llamado «una línea invisible de ensamblaje» (Mies 1982). Por división horizontal del trabajo me refiero al hecho de que el trabajo de estos trabajadores a domicilio es incautado por intermediarios y dueños de grandes fábricas de tal manera que las mujeres se encuentran aisladas en sus casas, aisladas no solamente de la producción en la fábrica sino también de otras mujeres que producen lo mismo. Este aislamiento refuerza la vulnerabilidad de las mujeres y prohíbe la formación de solidaridad y la conciencia de clases.

La línea de ensamble creada al subcontratar el trabajo se llama invisible porque las trabajadoras no ven como funciona. Sólo los intermediarios (que, como se mencionó antes, son hombres) saben cómo funciona el sistema de colocación externa y quién lleva a cabo tales operaciones. El conocimiento de cómo hacer una confección en su totalidad no está a menudo al alcance de estas mujeres. Además, los trabajadores industriales externos subcontratados no saben para qué agentes de exportación trabajan; no saben nada acerca del margen de ganancia de los agentes y en muchos casos ni siquiera saben el nombre de estos agentes. A pesar de que los trabajadores a domicilio hablan con los agentes, no entienden la relación entre agentes y la fábrica. Hasta el punto en que las mujeres no saben nunca cómo se produce una confección completa, o qué quiere decir su relación con el intermediario, ellas no entienden en su totalidad el proceso de producción.

Además, hay una diferencia en los niveles de subcontrato dependiendo del tipo de concentración de capital de la fábrica. La fábrica con capital nacional contrataba más trabajadores basados en su domicilio que la fábrica con capital mixto (nacional y extranjero). La fábrica con capital mixto demostraba menos tendencia a contratar externamente de una manera encadenada. Esta fábrica podía reducir costos de trabajo sin subcontratar. En lugar de subcontratar el trabajo con individuos en las casas de los últimos, la fábrica prefería seguir una política de contratar trabajadores temporales en la fábrica haciendo un lote específico de confecciones. Los contratos de estos trabajadores iban de 15 a 90 días. Por este método de contrato, la fábrica evitaba el pago de seguro social o cualquier otra prestación. La fábrica con capital nacional no se preocupaba de los controles estrictos de calidad, por consiguiente, la posibilidad de hacer contratos externos en forma de cadena era más grande.

El subcontrato y la subordinación en la industria de la confección

La discusión del subcontrato a medida que crea y reproduce la relación subordinada dentro de la industria de la confección considera (además del pago diferencial por el trabajo) el acceso a y el control, por parte del trabajador, de la materia prima y de los mercados. Dentro de la muestra de los trabajadores subcontratados fuera de la fábrica hay variación considerable en el precio que se les pagaba por el artículo o unidad de confección producida (la variación en esta muestra representa diferentes niveles de autonomía y subordinación dentro de estos trabajadores subcontratados). Aunque el mercado internacional (exportaciones) era controlado por la fábrica multinacional, las fábricas con capital nacional tenían grados variables de control sobre el mercado nacional. Este control sobre el mercado nacional dependía de la calidad de la confección y de la capacidad de la fábrica para mercadear exitosamente en una población «objetivo» (niños pequeños, uniformes de trabajo, camisas para hombre, vestidos ejecutivos para mujeres, etc.).

Una comparación de la tasa de pago para los trabajadores basados en su domicilio con las de los trabajadores de las fábricas demuestra cómo la tasa varía considerablemente con la confección o parte de la confección producida dentro de

la muestra de los trabajadores subcontratados. En noviembre de 1988 en Pereira, el ojal para un botón costaba 50 centavos, la mitad de un peso, y en esta época el dólar valía cerca de 350 pesos. Una buena modista puede hacer 70 ojales en una hora, lo que quiere decir que puede ganar 35 pesos por hora. Eso no cubriría ni el precio de una gaseosa para su almuerzo. Otro trabajador basado en casa se le pagaba tres pesos por hacer el ojal y pegar el botón. La terminación de una camisa pagaba 10 pesos, y lo mismo con un par de pantalones valía 12 pesos, poner el cuello de una camisa quería decir 8 pesos, la inspección del artículo antes de empacarlo pagaba 5 pesos. Algunas mujeres podían ganar hasta 4.000 pesos semanalmente aunque la mayoría ganaban de 2 a 3.000 pesos. Cuando se tiene en cuenta que el salario mínimo para los trabajadores de fábrica era de 25.000 pesos quincenales se hace evidente la diferencia considerable entre la paga de los trabajadores de fábricas y los trabajadores industriales contratados externamente. En la mayoría de los casos, las mujeres que trabajaban en la casa también compraban el hilo y pagaban la electricidad que requería la producción.

Estas compras disminuían las ganancias que los trabajadores subcontratados podían obtener. Por ejemplo, el hilo costaba cien pesos por un pequeño carrete. Para terminar una camisa en su totalidad (manga larga para adultos) se necesitaban por lo menos 2 carretes de hilo. Muchas de estas trabajadoras contratadas estaban ganando sólo 170-200 pesos por camisa en la época de poco pedido y esperando los precios más altos por camisa de la época de alto pedido (de hasta 400 pesos por camisa). Por consiguiente, durante los tiempos de poco pedido estos hogares dependían aun más de la generación de ingreso por parte de los miembros de la familia diferentes del trabajador industrial subcontratado.

El subcontrato como articulación entre los sectores formal e informal

Las empresas de pequeña escala dependen del trabajo familiar y los recursos locales, baja inversión de capital, tecnología de trabajo intensivo, alta competencia, facilidad de entrada, utilización de mano de obra no calificada, y adquisición de calificaciones por fuera del sistema de educación formal. En esta investigación, las microempresas subcontratadas se cuentan dentro del sector de actividad económica que generalmente no se registra con entidades gubernamentales, no es representado en estadísticas oviales y no cumple con los reglamentos que rigen las prácticas laborales, impuestos y licencias. Estas actividades del «sector informal» son informales dentro de los términos de la estructura organizacional interna y en términos su relación con la estructura social que las rodea (Sethuraman 1976). De los trabajadores subcontratados entrevistados en este estudio, menos del 5% firmaron un contrato por escrito con un intermediario (porque generalmente no había contratos formales con el intermediario).

En todos los casos, la articulación es parte de un sistema altamente integrado de producción segmentado en diferentes niveles y de un proceso global de acumulación que comprende todos los niveles. En este sentido la conceptualización

de dicotomía formal, informal no es apropiada en cuanto a que los dos sectores son vistos como separados e independientes el uno del otro (Beneria y Roldán: 187).

En el sector informal, la producción fluctúa en grandes proporciones. A causa de que los operadores del sector informal tienen poco acceso al capital, a menudo deben dejar de producir cuando se les acaba la materia prima necesaria para la producción. En general no pueden acumular un inventario o comprar la tecnología o maquinaria necesaria que les permitiría asegurar su posición en el mercado. A menudo dependen de los intermediarios para que les traigan el trabajo de las fábricas. Su dependencia puede obligarlos a aceptar trabajo con paga más baja o por sólo un corto periodo de tiempo con la esperanza de que habrá trabajo más estable en el futuro.

En los casos de subcontratación horizontal, este estudio encontró cuatro métodos de articulación entre trabajadores industriales subcontratados en el exterior y la fábrica más grande. Tres de estos son descritos por Beneria y Roldán (1987). Beneria y Roldán describen el primer tipo de articulación, «articulación directa» como aquel en que una empresa regular manda la producción a trabajadores industriales subcontratados y a pequeñas empresas sin intermediarios. En la muestra colombiana, se encontró esta articulación en empresas de pequeña escala que tenían contacto directo con los productores basados en sus domicilios. El segundo tipo se describe como «articulación mediada». Esta se lleva a cabo a través de una unidad intermediaria que establece la conexión entre las fábricas medianas y grandes y los trabajadores industriales externos subcontratados. Generalmente no hay producción a nivel del intermediario, aunque el intermediario puede distribuir y transportar la materia prima y recoger el producto final. El tercer tipo que ellos describen es la «articulación mixta», en la que la producción se centra en el almacén que vende las confecciones pero la producción de las mismas es clandestina en el sótano.

Un cuarto tipo de articulación que se encontró en este estudio en Colombia fue evidente sobre todo en las grandes fábricas. Esta articulación demuestra otra manera de ampliar la fuerza de trabajo sin contacto directo. Esta «articulación no mediada» involucraba la utilización de trabajadores (de la fábrica) como intermediarios y también a dueños de pequeñas fábricas en sus domicilios. Estos trabajadores llevaban a cabo trabajos de confección en la fábrica durante periodos de poco pedido mientras que en las épocas de mucho pedido trabajaban en sus casas bajo el sistema de subcontrato para la gran fábrica. La gran fábrica les suministraba el entrenamiento sobre la manera de lidiar con los empleados en sus pequeñas casas y sobre cómo manejar los préstamos a bajo interés para comprar maquinaria. Los mismos trabajadores eran los intermediarios en este caso. De hecho, este método de subcontrato fué el único que se encontró en la gran fábrica a causa de problemas relacionados con el control de calidad. A las mujeres a quienes se permitía abrir su propio taller (o lo que llaman «boutiques»), trabajaban en las más grandes fábricas produciendo para la exportación. Estas mujeres eran cuidadosamente escogidas por la administración de la fábrica y se les daba cursos sobre administración de microempresas. Estas mujeres iniciaban sus microempresas durante el apogeo de la producción. Cuando cae la demanda de confecciones, se des-

pide a los trabajadores de las pequeñas empresas pero las mujeres que administran las empresas en pequeña escala retienen sus posiciones en control de calidad en la gran fábrica.

Los intermediarios como agentes de articulación

Los intermediarios juegan un papel clave en el establecimiento de la relación entre una fábrica y los trabajadores industriales contratados por fuera (o la pequeña empresa). Esta investigación encontró tres clases de intermediarios: aquellos que se encargaban sólo de distribuir la tela cortada a los productores y devolvían el producto terminado a la fábrica; aquellos que compraban la tela, la distribuían para que fuera cortada y luego la redistribuían para coserla; y aquellos que distribuían parte de la tela cortada que ellos habían recibido de otros trabajadores industriales subcontratados externamente y que llevaban a cabo parte del proceso de producción en sus casas. En este caso, el acceso a y control de, las materias primas juega un papel significativo en la determinación de la autonomía de los intermediarios. Aquellos intermediarios que compraban, y que distribuían, la tela eran más autónomos que los que sólo distribuían la tela aunque el capital de compra de la tela generalmente (aunque no siempre) se originaba en el dueño de la tienda donde se vendía el producto final. En todos los casos, se empleaba a los intermediarios sólo en las fábricas pequeñas y medianas. Las fábricas más grandes tenían individuos que administraban las empresas pequeñas, que eran empleados de la fábrica. De esta manera, los dueños de fábricas podían ampliar la producción y mantener un control considerable sobre la fuerza laboral.

La relación entre el dueño de fábrica y el intermediario también varía entre las clases de empresas más grandes que subcontratan. Por una parte, un dueño de fábrica puede organizar el trabajo dentro de la fábrica y también responsabilizarse de la distribución del trabajo a los intermediarios y a los trabajadores industriales contratados externamente. Por otra parte, un dueño de fábrica puede sólo suministrar un punto de venta para los productos terminados dando al intermediario la responsabilidad de organizar el proceso de producción y distribuir el trabajo a los trabajadores industriales contratados externamente y a las microempresas.

La relación entre el dueño de fábrica y el intermediario determina el control que el intermediario ejerce sobre el proceso de producción. Aquellos propietarios que permiten que los intermediarios distribuyan la tela y que recojan el producto final (suministrando sólo el punto de venta) mantienen mucho menos control sobre el proceso que aquellos que diseñan la confección, cortan la tela, y la terminan en su tienda centralizada. Al mantener el control, estos propietarios pueden pagar precios más bajos a los trabajadores basados en su domicilio (porque los trabajadores llevan a cabo menos trabajo), cobran precios más altos por el producto final y mantienen un más alto margen de ganancias al acumular más superávit generado por el subcontrato de producción externa.

La relación entre el intermediario y el trabajador industrial subcontratado externamente también está limitada por la relación del intermediario con la gran fábrica.

ca. El control que el intermediario ejerce sobre el proceso de producción determina, además, en gran parte, el grado de control disponible para los trabajadores industriales contratados externamente sobre este proceso y el grado en el cual el trabajador industrial subcontratado está subordinado o es autónomo. Por ejemplo, el trabajador subcontratado externamente que recibió la tela completa tenía más autonomía que aquellos que recibieron la tela precortada. La capacidad y el conocimiento para cortar y diseñar una confección daban al trabajador subcontratado más control sobre el proceso de producción. Los trabajadores industriales subcontratados que ejercían más control sobre el proceso de producción eran más autónomos y recibían más dinero por sus productos. Los trabajadores subcontratados que recibían la tela precortada y llevaban a cabo sólo una operación (como coser un bolsillo) tenían mucho menos control sobre el proceso de producción. Este análisis del control sobre el proceso de producción es crucial para entender los mecanismos que crean y reproducen la posición subordinada de las mujeres en la estructura de la producción.

En el proceso de entrevistas de los trabajadores basados en su domicilio, se articulaban muchos de los problemas que las mujeres experimentaban con los intermediarios. Luz María, por ejemplo, había convertido una de sus habitaciones en un pequeño taller de supervivencia. Cuando entré a entrevistarla, había seis máquinas que zumbaban a medida que mujeres jóvenes trabajaban furiosamente con montañas de tela cortada que estaba apilada al lado de sus máquinas. La hermana de Luz inspeccionaba el trabajo y planchaba los artículos terminados. A medida que yo hablaba con Luz, el intermediario de la fábrica G se detenía a recoger un pedido. Luz le cobraba por todos los artículos producidos. Ella trabajaba bien y el intermediario le pagaba por eso. (Aunque yo pienso que mi presencia en ese momento le ayudaba a obtener su pago a tiempo). Aparentemente, muchos intermediarios inicialmente rechazan la producción de buena calidad para luego vender ellos mismos el mismo artículo. En otras palabras, el Sr. X contrata a Luz para que haga 50 blusas. De esas 50 blusas, él acepta 25, y le paga 400 pesos por cada una. Sin embargo, las otras 25 «no son buenas» y, o él las vende y se queda con la ganancia o ella tiene que venderlas y pagarle a él por el costo de la tela cuyo precio él puede establecer tan alto como quiera. (Aunque Luz dijo que ella usualmente pagaba cien pesos por una blusa de 400). A menudo, la mujer tiene que quedarse con las blusas y pagarlas del dinero que el intermediario le ha dado hasta que encuentra un comprador para las otras 25 blusas (que probablemente han sido rechazadas sólo porque el dueño de la fábrica no necesitaba todas las 50 blusas). Las mujeres más pobres, especialmente agobiadas por esta situación, no conocen a nadie que pueda comprar su exceso de producción.

Después que se fue el intermediario, Luz María me explicó que poco tiempo antes un intermediario distinto a éste le había robado porque nunca le pagó ni entregó las confecciones a la fábrica. Simplemente se desapareció con 8.000 pesos (\$200) en mercancía. Esa experiencia naturalmente, la hizo algo desconfiada de los intermediarios.

Algunos intermediarios pagan la mitad de la mercancía cuando la compran y la otra mitad dos semanas después. Algunos trabajadores industriales subcontratados

que fueron entrevistados nunca recibieron la segunda cuota por su trabajo. En el intervalo, no pudieron pagar sus recibos y la energía fue desconectada. Esto les impedía continuar produciendo confecciones. Una trabajadora basada en su domicilio que había tenido problemas con los pagos por parte de la fábrica había estado trabajando en su casa desde 1983 y siempre compraba el hilo. Aunque se ganaba 140 pesos por camisa (en 1983, cuando empezó, se ganaba sólo 50), se dio cuenta que era muy difícil sobrevivir.

Además de la remuneración escasa, las trabajadoras subcontratadas se quejaban de que el trabajo era muy irregular. A veces pasaban semanas o meses sin trabajo. A menudo la calidad de la tela, los botones o las cremalleras que le daban los intermediarios, era pésima. Los dueños de las fábricas entonces se quejaban de las trabajadoras subcontratadas acerca de la calidad del producto final. Sin embargo, las mujeres no eran responsables de la calidad de los insumos.

Acceso y control de mercados

Una variable significativa que afecta el acceso y el control del mercado de las confecciones por parte de las fábricas, es la composición de su capital. Por ejemplo, las fábricas que utilizan sólo capital nacional tenían acceso a un mercado más pequeño y menos control sobre el mercado que las fábricas con capitales multinacionales. El control del mercado se atribuye a una variedad de factores, algunos de los cuales están relacionados con los patrones de industrialización regional.

La producción para la exportación (por parte de las fábricas de capital mixto) en esta región da a estas empresas acceso a y control de un mercado más amplio y por consiguiente, de las materias primas que tienen significación para la producción de confecciones. Las fábricas con capital nacional generalmente no tenían acceso a los mercados de exportación (a menos que exportaran directamente a través del Plan Vallejo, subcontratando con una empresa de capital mixto). Estaban obligadas a competir a sangre y fuego en los mercados locales y regionales. Esta competencia, a su vez, obligaba a las fábricas a enganchar fuerza de trabajo más barata (rebajando los costos de la fuerza del trabajo). Para mantener mercados específicos, estas fábricas producían artículos a los más bajos precios. En este caso, la existencia de pequeñas microempresas que pueden ser integradas o expulsadas del proceso de producción con poco riesgo era conveniente para las grandes y medianas fábricas. Su acceso limitado al mercado de exportación se conseguía generalmente a través de un arreglo subcontratado con las empresas más grandes. Sin embargo, en ciertos casos, las fábricas pequeñas pueden establecer su propia línea de confecciones e intentar una producción más autónoma para los mercados regional y local. En general, las grandes empresas han tenido que enfocar su producción sobre artículos estandarizados mientras que las más pequeñas han producido para un sexo, grupo de edad o estrato socioeconómico específico (Schmukler 1977). La disponibilidad del subcontrato para las empresas pequeñas y de tamaño mediano que se pueden especializar en una confección específica permite a la gran empresa tener más control del mercado.

Otro factor significativo que afecta el acceso de las fábricas al mercado es su tamaño. La vulnerabilidad de los productores de pequeña escala que trabajan en sus hogares, y su posición subordinada en el proceso de producción está relacionada con las fluctuaciones características de la industria de la confección.

Estas fluctuaciones impiden fuertemente la capacidad de las empresas subcontratadas para mantener de una manera consistente su posición de autonomía en el mercado porque no pueden mantener sus ganancias durante la época muerta. De acuerdo a Schumker (1977), las variaciones en el proceso de producción (que afectan con más severidad a las empresas de confecciones pequeñas y medianas) incluyen: las fluctuaciones cíclicas del mercado relacionado con las políticas estatales y el desarrollo macroeconómico (como la estructura cambiante de la demanda debida al impacto de los sectores de bajos ingresos sobre los mercados de la confección), cambios periódicos en los estilos y las exigencias especiales en las épocas de vacaciones.

Acceso y control de materias primas

El acceso a y el control de las materias primas también es un factor significativo que afecta la posición de subordinación de las trabajadoras que laboran en casa. El acceso a y el control de las materias primas por parte de las trabajadoras subcontratadas a menudo se hace a través de los intermediarios. En el caso de la fábrica que exporta con capital mixto, la materia prima para estas confecciones es importada (ya cortada) desde Miami. La única fábrica que tiene acceso a esta tela es la gran fábrica que exporta, que puede luego subcontratar a fábricas más pequeñas que reciben todas las materias primas (incluyendo el hilo) de la gran fábrica exportadora. El control sobre la calidad de la materia prima y su corte son responsabilidad absoluta de la compañía de Miami, que selecciona cuidadosamente sus plantas y hermanas en los países extranjeros.

Un funcionario de «Pro-Expo» (la entidad gubernamental que reglamenta las exportaciones) en Pereira dijo que la industria de las confecciones había sido perjudicada por la recesión en los Estados Unidos y otros países industrializados; el alto costo de la materia prima, y la protección de las industrias en las naciones industrializadas y desarrolladas. Declaró que la capacidad de la ciudad para cumplir con la demanda de las exportaciones se incrementaría si otras fábricas empezaran a producir utilizando el «Plan Vallejo». El sistema de producción subcontratada limita substancialmente lo que el trabajador industrial subcontratado puede controlar con respecto a la calidad del producto, el número de artículos producidos y el tiempo en el que son terminados. Sin embargo, les da la posibilidad de organizar su propio proceso técnico de producción con respecto a las fases y estilos de trabajo. También les permite el control de la intensidad de su propio trabajo y tomar decisiones con respecto a la inclusión o no de trabajadores de la familia. Sin embargo, la falta de control sobre la materia prima impone limitaciones importantes sobre el control del proceso laboral.

Conclusiones

El análisis anterior hace énfasis sobre el subcontrato como un mecanismo que facilita la relación de subordinación en la industria de la confección. La situación internacional económica y política internacional de los 90 conduce a una reorganización de las estructuras industriales en la economía colombiana. La creciente dependencia del subcontrato como mecanismo para ligar a los trabajadores basados en su domicilio con la fábrica reduce los costos de infraestructura, los salarios y aumenta la competitividad internacional. La reestructuración ha conducido a la reanimación del trabajo industrial externo y al subcontrato incrementando la producción en el sector informal.

La creación y la reproducción de las relaciones de subordinación en la industria de la confección están estrechamente ligadas al acceso a y control de las materias primas y los mercados por parte de los trabajadores. Aunque los mercados (exportación) internacionales era controlado por la fábrica multinacional, las fábricas de capital nacional tenía una proporción variable de control sobre el mercado nacional.

Se describieron cuatro métodos de articulación entre los trabajadores industriales subcontratados externamente y las fábricas más grandes. El subcontrato como articulación entre los sectores formal e informal enfatiza el papel de los intermediarios como agentes de articulación. La relación entre el propietario de la fábrica y el intermediario determina el control que el intermediario ejerce sobre el proceso de producción. El control que el intermediario ejerce sobre el proceso de producción, además, determina el grado de autonomía que el trabajador industrial subcontratado externamente ejerce.

A través del hecho de que el subcontrato regula el proceso de producción, incluyendo el acceso a y el control de las materias primas y de los mercados, también subordina a los trabajadores industriales externos en la industria de la confección. Un incremento del subcontrato generalmente no conduce a una incorporación más autónoma de las mujeres en el mercado sino que más bien las lleva a una creciente subordinación.

Bibliografía

ARANGO GAVIRIA, O

1989 *Pereira, años '80*. Pereira, Risaralda, Fundaralda.

BAXANDALL, ROSLYN, ELIZABETH EWEN, AND LINDA GORDON

1976 *The Working Class Has Two Sexes*. *Monthly Review* 28:1-9

BENERIA, L.

1989 *Subcontracting and Employment Dynamics in Mexico City* In Alejandro Portes, Manuel Castells, and Lauren Benton, eds. *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore: Johns Hopkins University Press pp. 189-173.

BENERIA, L. AND M. ROLDÁN

1987 *The Crossroads of Class and Gender: Industrial Homework, Subcontracting, and Household Dynamics*. Chicago: University of Chicago Press.

BRAVERMAN, H.

1974 *Labor and Monopoly Capital*. New York, Monthly Review Press.

ELSON, D., AND R. PEARSON

1981 The subordination of women and the internationalization of factory production. In Kate Young, Carol Wolkowitz, Roslyn McCullagh, eds, *Of Marriage and the Market: Women's Subordination in International Perspective*. London: CSE Books pp. 144-66.

FERNÁNDEZ-KELLY, M.P.

1983 Mexican Border Industrialization, Female Labor-Force Participation, and Migration. In J. Nash, M.P. Fernandez-Kelly, eds. *Women, Men, and Industrialization*. Albany: SUNY Press pp. 205-23.

1985 *For We are Sold, I and My People*. New York: CUNY Press.

F. FROBEL, J.H. HEINRICHS, O. KREYE.

1979 *The New International Division of Labour*. New York: Cambridge University Press.

LIM, L.

1983 Capitalism, imperialism, and patriarchy: the dilemma of third-world women workers in multinational factories. In *Women, Men, and the International Division of Labor*, June Nash and Maria Patricia Fernandez-Kelly eds. New York: State University of New York Press pp. 70-93.

MIES, M.

1982 *The Lace Makers of Narasapur: Indian Housewives Produce for the World Market*. London: Zed Press.

MIES, M., V. BENHOLDT-THOMSEN, C. VON WERLHOF

1988 *Women: The Last Colony*. London: Zed Books.

NASH, J., M. PATRICIA FERNÁNDEZ-KELLY

1983 *Women, Men and the International Division of Labor*. Albany: State University of New York Press.

NASH, J., H. SAFA, EDS.

1985 *Women and Change in Latin America*. South Hadley, MA: Bergin and Garvey Publishers, Inc.

PEÑA, F.

1989 Home based workers in the garment industry of Merida, Yucatan, Mexico. *Latin-americanist* 24:1:1-5.

SAFA, H.

1974 *The Urban Poor of Puerto Rico: A Study in Development and Inequality*. New York: Holt, Rinehart and Winston.

1981 Runaway shops and female employment: the search for cheap labor. *Signs* 7:2:418-33.

1987 Urbanization, the informal sector and state policy in Latin America. In M. Smith and J. Faegin eds. *The Capitalist City*. New York: Basil Blackwell.

1990 Women and industrialization in the Caribbean. In S. Stichter and J. Parpart eds., *Women, Employment and the Family in the International Division of Labour*. New York: MacMillan Press.

SARA-LAFOSSE, V.

1985 El trabajo a domicilio: antecedentes generales y análisis del caso de las confeccionistas. En Maruja Barrig, ed. *Mujer, Trabajo y Empleo*. Lima, Perú: Asociación de Defensa y Capacitación Legal pp. 167-186.

SCHMUKLER, B.

1977 *Relaciones actuales de producción en industrias tradicionales Argentinas: evolución de las relaciones no capitalistas*. Buenos Aires: Centro de Estudios de Estado y Sociedad.

- SEN, G.

1980 The sexual division of labor and the working class family: towards a conceptual synthesis of class relations and the subordination of women. *Review of Radical Political Economies* 12:2:76-85.

STANDING, G.

1989 Global Feminization through Flexible Labor. *World Development* 17:7:1077-1095.

WATANABE, S. (ED)

1983 *Technology, Marketing, and Industrialization: Linkages between Large and Small Enterprises*. New Delhi: Macmillan.

WARD, K. ED.

1990 *Women Workers and Global Restructuring*. New York: ILR Press.