

## VI Jornadas de Historia de la Industria y los Servicios

Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

Universidad de Buenos Aires

2 al 4 de agosto de 2017

### El Origen del Sistema de “Talleres del Sudor” en Buenos Aires

Jerónimo Montero\*

Instituto de Altos Estudios Sociales (IDAES-UNSAM)/CONICET y  
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad de Buenos Aires

#### Resumen

Bien sabido es que en Buenos Aires y sus alrededores existe un vasto sistema de talleres clandestinos de costura en los que se produce más de la mitad de la indumentaria comercializada en el país. Este trabajo se propone analizar el origen de este sistema, entendiendo que los primeros indicios se encuentran aproximadamente a mediados de los ochentas. Este origen está vinculado con las estrategias de adaptación de las empresas locales al contexto macroeconómico nacional e internacional de estancamiento económico, inestabilidad y creciente competitividad. Es por ello que se hace mención a las estrategias de producción y comercialización adoptadas por las firmas líderes de los países centrales, que se ven reflejadas, con los matices que el contexto requiere, en nuestro país. En particular se hace hincapié en el proceso hacia la masificación de la práctica de subcontratación –siempre presente en el sector, pero no en las dimensiones que fue cobrando desde los ochentas– como estrategia fundamental que permite que un sector basado en un proceso de trabajo altamente improductivo haya dado origen al éxito comercial de numerosas marcas. Para concluir, este trabajo demuestra que la naturaleza de este negocio es fiel reflejo de algunos de los aspectos más importantes del estado actual de la economía mundial.

---

\* Email [jmontero@conicet.gov.ar](mailto:jmontero@conicet.gov.ar) o [jero.montero@gmail.com](mailto:jero.montero@gmail.com)

## **Introducción**

Se calcula que la industria de la indumentaria emplea a 150 mil personas en el país. Solo un tercio de estos (aproximadamente 51 mil) están registrados debidamente. De los restantes dos tercios, la mitad trabaja en negro en establecimientos habilitados y otros no habilitados, en condiciones similares a las de cualquier trabajador industrial no registrado, mientras que según cálculos propios existen unos 50 mil trabajadores en talleres clandestinos de costura. Estos se concentran en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA) y sus alrededores.

La magnitud del fenómeno nos permite hablar de un verdadero sistema de producción, localizado en el sur y suroeste de CABA, y en los partidos de La Matanza (en especial en Villa Celina) y Lomas de Zamora. El sistema abastece a todo tipo de marcas y comerciantes: desde La Salada y los locales del circuito de la avenida Avellaneda (en el barrio de Flores, CABA) hasta las marcas más reconocidas.

El origen de este sistema es complejo y responde sobre todo al modo en que el capital local se adaptó a limitaciones macroeconómicas impuestas por las activas políticas de desindustrialización, la apertura comercial y la competitividad internacional en esta industria que bien puede ser considerada “la industria más global de todas” (Bonacich and Appelbaum, 2000: 9).

En este breve trabajo se analizan en detalle las múltiples causas que explican el origen de este “sistema del sudor”. En la primera sección se describe la problemática, analizando brevemente el funcionamiento de este sistema productivo y las consecuencias que tiene sobre los trabajadores y la productividad global del sector. En segundo lugar se analizan los cambios en las condiciones macroeconómicas que derivaron en profundos cambios en las reglas del juego en esta industria. Seguidamente se analiza cómo las firmas locales se reconvirtieron para hacer frente a esos cambios, siguiendo tendencias internacionales. Finalmente se hace hincapié en el principal cambio derivado de estos desarrollos, que constituye a su vez la principal limitación para combatir las condiciones de trabajo en talleres clandestinos: el traslado del poder de decisión de los productores directos a los ‘fabricantes sin fábricas’, es decir, a las marcas y cadenas minoristas. Las conclusiones cierran este análisis adelantando algunas breves reflexiones sobre lo que estos desarrollos en indumentaria significan para el estado actual de la economía mundial.

## Los talleres clandestinos

La informalidad laboral es uno de los datos más relevantes a la hora de analizar la dinámica de la industria de la indumentaria desde mediados de los 1980s. En la actualidad, los datos de la EPH indican cerca de un 60% de informalidad en la rama confecciones<sup>1</sup>, mientras que la Cámara de la Industria Argentina de la Indumentaria (CIAI) reconoce un 70% de informalidad. El fenómeno abarca desde trabajadores no registrados en empresas formales hasta costureros/as sometidos/as a largas jornadas de trabajo en ‘talleres clandestinos’. En 2007, un relevamiento realizado por la Subsecretaría de Trabajo del gobierno de CABA calculó que en la ciudad existían unos 5 mil talleres de estas características. (Lieutier, 2010) A un mínimo de 6 empleados por taller, la estimación arrojó un número de 30 mil trabajadores involucrados en estos talleres.<sup>2</sup> Las cifras, de todos modos, no incluían al Gran Buenos Aires, adonde estas figuras alcanzan una dimensión quizás similar a la de CABA, en especial considerando los talleres clandestinos en los municipios de Lomas de Zamora y La Matanza (y en este último muy especialmente en la zona de Villa Celina). Estimaciones propias más recientes (Montero, inédito) llegan a conclusiones similares: unos 50 mil trabajadores costureros estarían sometidos a condiciones de trabajo forzoso y/o reducción a la servidumbre en talleres de costura no registrados.

Los talleres clandestinos abastecen a todo tipo de emprendimientos comerciales. Si en la comercialización hay una diferencia más o menos clara entre circuitos formales e informales (con un gradiente que va desde las marcas hasta La Salada, pasando por supermercados, multimarcas y comercios minoristas tradicionales), la cadena productiva muestra numerosos cruces entre formalidad e informalidad: talleres clandestinos produciendo para marcas y confeccionistas, sea a través de fábricas intermediarias o de manera directa.

Los actores que inician y organizan los circuitos son las marcas y los grandes confeccionistas de la zona de calle Avellaneda, en Buenos Aires.<sup>3</sup> Estos diseñan las colecciones, compran los insumos, cortan las telas en instalaciones propias (en la mayoría de los casos) y luego envían los cortes a fábricas y talleres de costura. En muchos casos, las prendas terminan siendo cosidas en talleres en condiciones de trabajo forzoso, con trabajadores haciendo jornadas de hasta 16 horas por un salario similar a la mitad del salario de convenio. El producto vuelve terminado a la

---

<sup>1</sup> Se utiliza una figura aproximada porque el margen de error es muy alto (13,1%).

<sup>2</sup> Lieutier aclara que el cálculo se realizó con la colaboración de un grupo de talleristas con quienes el Gobierno de la Ciudad tenía diálogo en ese entonces, por lo que, dado el conflicto de intereses que ello presenta, se trata de un cálculo de mínima.

<sup>3</sup> Confeccionistas y marcas se diferencian solamente por el hecho de que los primeros pueden vender productos por catálogo a las marcas.

marca/confeccionista para ser vendido al por mayor o al por menor. Los confeccionistas pueden a su vez vender producto terminado a las marcas.

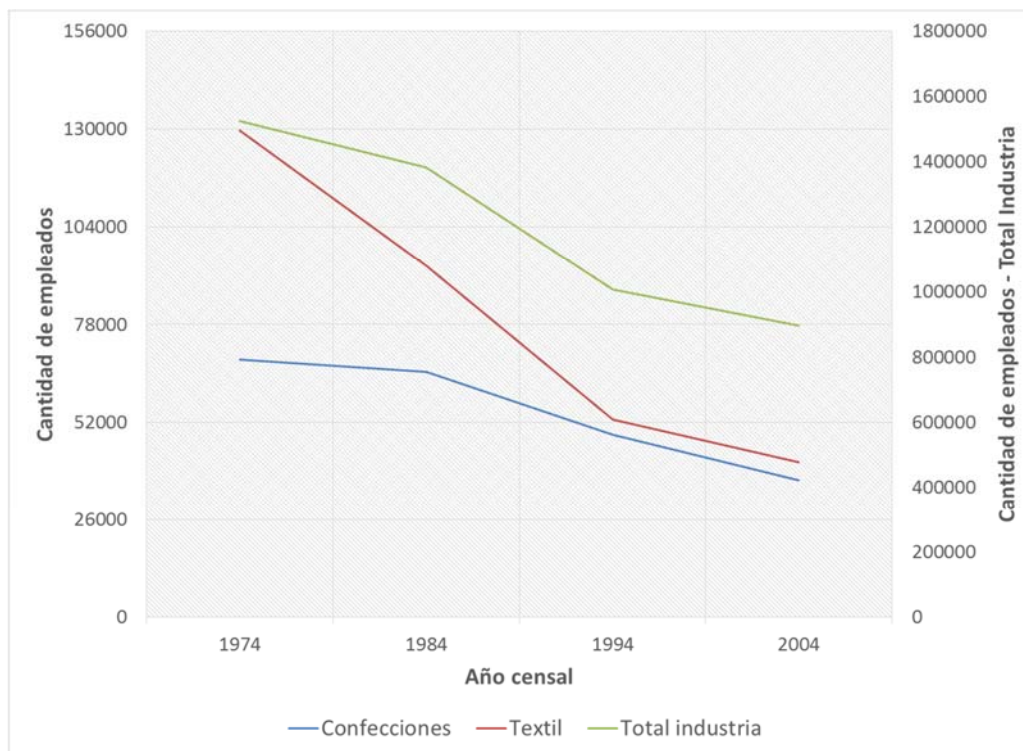
Este sistema productivo implica bajísimos niveles de productividad. Una misma prenda puede pasar por varios talleres y por hasta dos intermediarios antes de volver terminada a la marca, con lo cual el tiempo necesario para producirla se incrementa. Además, en los pequeños talleres no se utilizan las máquinas más efectivas para las diversas costuras (por ejemplo collareta, ojal y botón, atracadora, etc), con lo que se incrementa también el tiempo necesario. Asimismo, la maquinaria suele ser obsoleta. Finalmente, la organización del trabajo en un taller es altamente improductiva: si la producción debiera organizarse en líneas de trabajo, en las que cada trabajador se concentra en una sola costura y un ayudante de mesa reparte los cortes adecuadamente, en los talleres informales una misma trabajadora puede encargarse de diversas costuras mientras alimenta a sus hijos o los lleva a la escuela.

Paradójicamente, este sistema improductivo les permitió a la firmas locales sobrevivir a las limitaciones macroeconómicas impuestas por la creciente competitividad internacional de la industria desde mediados de los 1980s.

### **Condiciones macroeconómicas que llevaron al origen de los talleres**

Contrariamente a lo que se suele decir en el sector, la crisis de la industria de la indumentaria no comenzó en los 1990s, como resultado de la apreciación de la moneda local y la apertura comercial. Los Censos Nacionales Económicos muestran una caída en el empleo desde mediados de los 1970s, en forma paralela a la caída de la producción industrial total.

**Gráfico 1: Cantidad de empleos en ramas Textil, Confección y Total industria (1974-2004)**



Fuente: MTEySS, 2015.

La abrupta caída del empleo (formal) en el sector iniciada a mediados de los 1970s sugiere que las causas de la desindustrialización están vinculadas con las políticas de desmantelamiento del tejido industrial desarrollado durante la Industrialización por Sustitución de Importaciones. Si bien resulta prácticamente imposible ponderar la importancia de las importaciones con anterioridad a los 1990s (debido a la falta de información), hay evidencias para pensar que en la primera década de la caída del empleo la contracción del consumo fue la principal causa del cierre de numerosas fábricas. Al estar la producción local destinada casi en su totalidad al mercado interno, el aumento del desempleo y la caída del salario real desde el Rodrigazo (1974)<sup>4</sup> (acelerada por el congelamiento de los salarios dispuesto por Martínez de Hoz en 1976) llevaron a una contracción significativa del consumo. El contexto de estancamiento económico estaba también signado por la inflación y la inestabilidad derivada de la aplicación del modelo de valorización financiera que, según Basualdo (2006), duró hasta 2002. Muchas empresas que habían alcanzado niveles imposibles de endeudamiento y que tenían costos crecientes, se vieron forzadas a cerrar en un contexto de bajo consumo. Como indicaba Cortés ya en 1988,

el nivel de actividad de la industria del vestido en la Argentina ha sido fuertemente influido por las variaciones del nivel de ingreso asalariado. Esto se explica, por un lado, por el hecho de que la

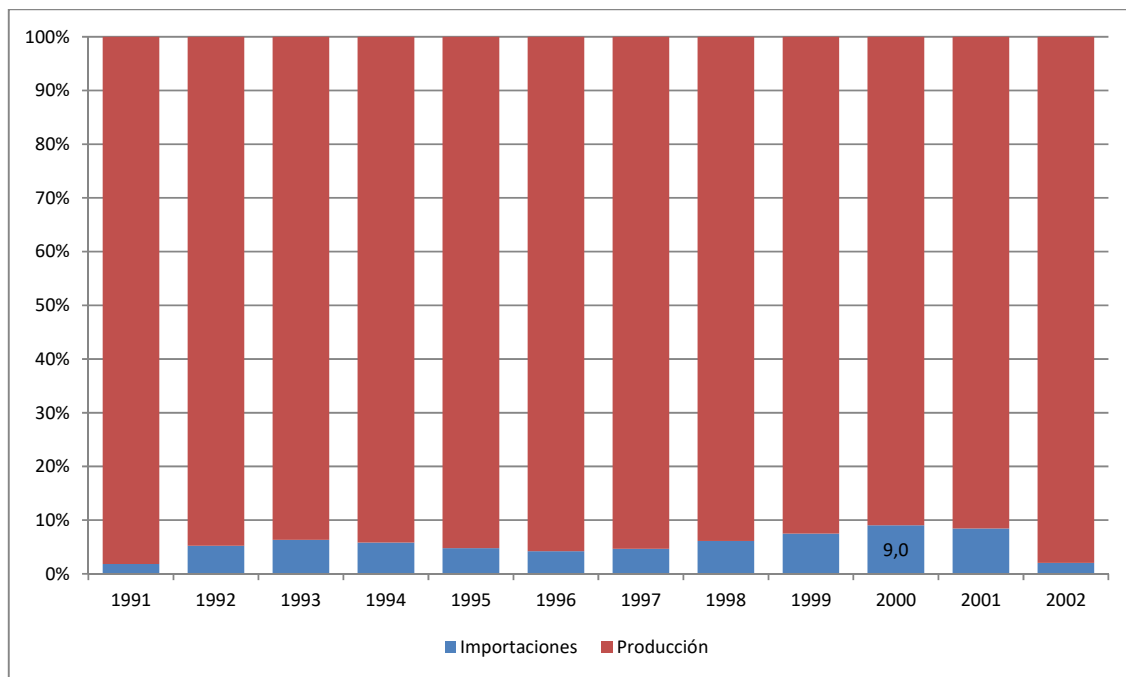
<sup>4</sup> Vale recordar que durante la última dictadura los salarios reales cayeron un 30%.

vestimenta es un bien salario de consumo masivo y, por el otro, porque el grueso de lo producido se destina al mercado interno.” (:77)

A este contexto se le suma en los años noventa la importación masiva de indumentaria (en especial de indumentaria barata). La liberalización comercial –frenada parcialmente durante 1994-95 con el establecimiento de medidas de administración del comercio– y la valorización de la moneda local, completaron un cuadro de fuertes restricciones a la producción local de ropa. De acuerdo con la Cámara de la Industria Argentina de la Indumentaria (CIAI), para el año 2000, 4.000 de las 7.000 firmas que existían en 1990 habían cerrado (citada en Monzón, 2011).

Ubicar el origen de las limitaciones estructurales a la producción en el sector en los 1970s, y no en los 1990s, implica complejizar el argumento de que las importaciones fueron el factor determinante que selló la quiebra de la producción fabril local. Los datos para la década del noventa muestran una realidad más compleja. De hecho, el siguiente gráfico muestra que la participación de las importaciones en el consumo aparente (producción local + importaciones) no supera en toda la década al 10%, por lo que no debería, en principio, resultar determinante.

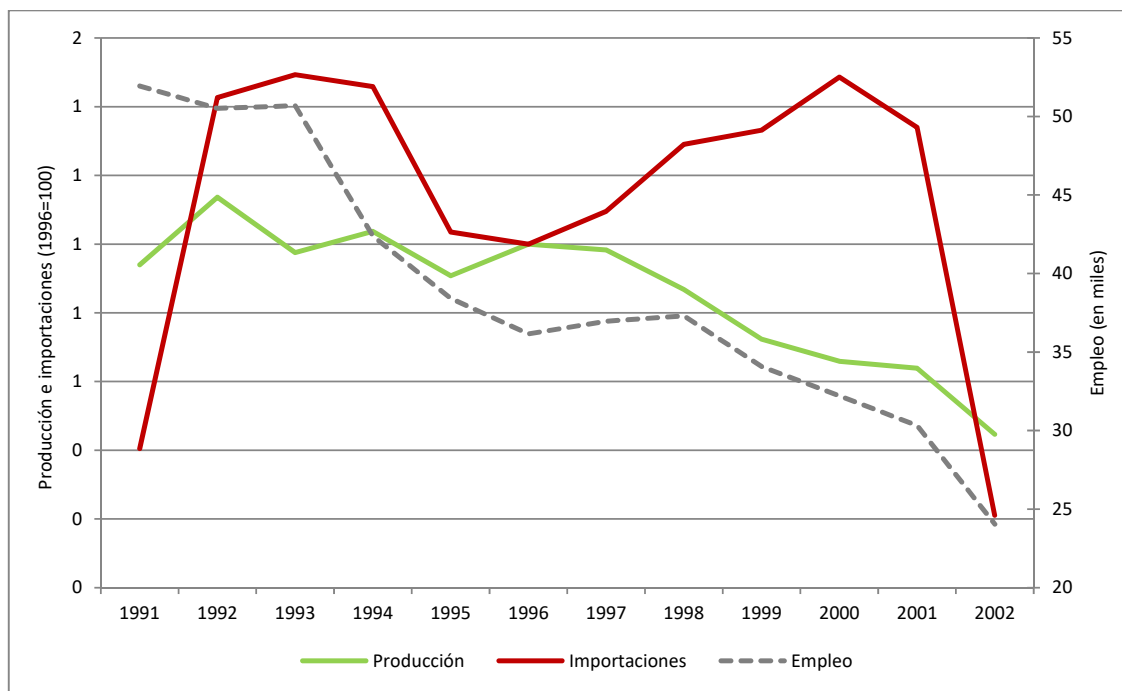
**Gráfico 2: Partición de producción e importaciones en el consumo aparente (1991-2002).**



Fuente: Elaboración propia en base a CEP (2006; 2014).

No obstante ello, las importaciones tuvieron un impacto importante en el empleo, como lo demuestra una lectura de mediano plazo de los datos del Gráfico 3.

**Gráfico 3: Producción, importaciones y empleo en confección de prendas de vestir (1991-2001)**



Fuente: Elaboración propia en base a CEP (2006; 2014) y Ministerio de Industria (2016).

Al analizar la curva de importaciones, si se deja de lado la figura para 2002 (que muestra el virtual cierre debido a la devaluación), la tendencia es al alza, mientras que tanto la producción como el empleo tienden decididamente a la baja. De todos modos, se pueden identificar dos períodos. En primer lugar, en el período 1991 a 1996 las variables producción e importaciones no parecen tener una relación directa, e incluso hay años en que se relacionan de manera directamente proporcional (ambas se incrementan o disminuyen), mientras el empleo disminuye invariablemente. Sin embargo, en todo el período de 1996 a 2001 la mayor importación de ropa se corresponde con una caída de la producción local y del empleo (a pesar de una muy leve recuperación de este último en el período 1996-98). Ello podría deberse a que en períodos de estancamiento económico y caída generalizada del consumo, aumenta la importación de ropa, ya que se trata, al menos en aquel momento, generalmente de básicos, es decir, ropa más barata, cuyo consumo relativo naturalmente aumenta en tiempos de crisis.

Kosacoff y otros (2004) y Porta y Bianco (2009) aseguran que la contracción experimentada entre 1996 y 2001 se debió en parte a la creciente penetración de vestimenta importada (en particular entre 1996 y 1998), pero al mismo tiempo coinciden en señalar que la principal causa fue la caída

de la demanda interna (muy pronunciada entre 1998 y 2001). Es decir que si bien la apertura comercial y la sobrevalorización de la moneda local llevaron a una fuerte competencia de las importaciones, habría sido, según la bibliografía existente, la pérdida de poder adquisitivo del total de los trabajadores (crisis económica, creciente desempleo, etc.) lo que más afectó a la producción local.

Más allá de las dificultades para establecer con claridad la importancia relativa de las variables consumo e importaciones sobre el empleo en el sector, hacia la crisis del 2002, y al cabo de casi 30 años de profundas transformaciones macroeconómicas, el sector había sufrido una caída de más del 50% del empleo formal (de aproximadamente 69.000 empleos en 1974 a 36.000 en 2004 [INDEC, 1984, 1994, 2004]). La combinación, en los años noventa, de un consumo deprimido y una fuerte corriente de productos importados fue el golpe de gracia que terminó de confirmar las transformaciones en las reglas de juego. Como demuestra la siguiente afirmación de una reconocida consultora y docente universitaria del ámbito del diseño:

con los grandes vaivenes que afectan a la economía del país, los que tienen una gran estructura (máquinas, galpones y muchos trabajadores registrados) terminan quebrando.

La cita ilustra nada menos que el agotamiento del Fordismo en el país. La forma en que el capital local respondió llevó a las grandes transformaciones que derivaron en el desarrollo de un vasto sistema de talleres informales.

## **Estrategias de adaptación del capital local**

Como en otros sectores y países, la salida a la crisis del Fordismo se dio a través de la adopción de la producción flexible y la concentración de actividades de alto valor agregado en el seno de las firmas. La desintegración vertical de las empresas consistió en el cierre de numerosas fábricas y la subcontratación de la costura y otros procesos productivos a obreras a domicilio y migrantes en talleres informales, para concentrar las actividades de diseño, marketing, comercialización y demás (de mayor valor agregado). Ello se debe a que durante los noventa las importaciones fueron monopolizando progresivamente el mercado de ropa estandarizada, es decir, aquella que es producida maximizando las economías de escala (en masa, y de bajos precios), desplazando de este modo a la producción fabril local que no podía competir con los costos laborales asiáticos. Los empresarios locales respondieron reconvirtiéndose para pasar a dedicarse al mercado de ropa de moda para mujeres jóvenes, que dadas las crecientes inversiones en marketing de las grandes casas de la moda internacional, experimentaba un auge notorio que sigue vigente hasta nuestros



días. Muchos cerraron los portones de las fábricas y se reconvirtieron hacia la apertura de marcas<sup>5</sup>, dando origen a la tendencia mundial del ‘marquismo’ en Argentina. Otros se dedicaron lisa y llanamente a la importación de ropa y su comercialización en el país, a veces de manera informal. Como explica Lieutier (2010: 48) “numerosas empresas optaron por cerrar sus líneas productivas y centrarse en la comercialización, de manera que muchas veces operaron como importadores”.

Si en un contexto de crisis y creciente competitividad internacional las empresas, paradójicamente, adoptaron estrategias que aceleraron la vulnerabilidad de sus negocios y que implicaron mayores inversiones, fue el fabuloso ahorro en el costo de la mano de obra derivado del cierre de las fábricas y la subcontratación de la costura a obreras a domicilio y migrantes en talleres informales lo que posibilitó financiar las cuantiosas inversiones en publicidad, tecnología y demás que requería la nueva estrategia. Trasladando los riesgos de producción a los talleres subcontratistas y los costos a los trabajadores, al tiempo que importando parte de sus productos a bajos costos, las flamantes marcas se aseguraron el despegue y el éxito de sus negocios. En palabras de Kosacoff y otros (2004: 4),

de ahí que la drástica reducción del peso de la masa salarial en la estructura de costos haya sido, entonces, la modalidad predominante de ajuste a las nuevas condiciones competitivas; en una primera instancia, a través de la disminución absoluta del número de obreros ocupados y de las horas trabajadas y, posteriormente, mediante la contracción de los salarios nominales y una creciente “informalización” laboral y previsional. Estos movimientos fueron, en general, acompañados por el cierre o la desaparición de empresas relevantes dentro del sector y, en las empresas sobrevivientes, por acciones de reducción y racionalización de la capacidad productiva instalada.

Se trata de una estrategia que ya habían adoptado las firmas líderes en los países centrales, como Gucci en Florencia, que a mediados de los setenta despidió a 4.000 de los 5.000 trabajadores que tenía y subcontrató la costura a sus ahora ex empleados y a talleres de confección. Hoy Gucci cuenta con 1.100 empleados en su casa matriz y más de 5.000 subcontratistas en el área urbana de Florencia (Montero, 2011).

Como señaló un líder sindical de la Unión de Cortadores de Indumentaria entrevistado en 2008, al comienzo muchas veces las ex fábricas subcontrataban a sus propios ex trabajadores, a quienes habían otorgado máquinas como parte de pago de la indemnización.<sup>6</sup> Para estos últimos, ello implicó no solo pasar a una relación laboral inestable, sino que además los empresarios se

---

<sup>5</sup> Hubo incluso empresarios textiles que siguieron esta estrategia.

<sup>6</sup> Dos de las empresas que entrevisté en estos años (Caro Cuore y Taverniti) siguieron esta estrategia a principios de los noventa.

ahorran las vacaciones pagas, los aguinaldos, los feriados, las licencias por enfermedad y accidentes, los premios por productividad, el pago al 50 o 100% de las horas extra, los aportes patronales y, lo más importante, como el pago pasó a ser a destajo, los trabajadores se quedaron sin los salarios de los meses de temporada baja, que suelen cubrir períodos de entre dos y tres meses al año. Además, a medida que se desarrolló el sistema de talleres clandestinos, la retribución por pieza se hizo cada vez menor, y en nuestros días lo que cobra el trabajador a domicilio por 8 horas de trabajo está muy por debajo de lo que cobraba antes.<sup>7</sup> En total, la subcontratación en estas condiciones ha llevado a que las empresas dadoras de trabajo se ahorren más del 50% de los costos laborales.

Para el referido líder sindical de la UCI, este proceso de traslado de la producción de las fábricas a los talleres subcontratados marcó la explosión de los talleres clandestinos. Ya en 1988 Cortés identificó un proceso de “clandestinización” de la producción en pequeñas unidades. Para esta autora las causas eran la caída en el nivel de actividad en la economía desde 1976, la creciente descentralización de las unidades productivas, el uso cada vez más extendido de la subcontratación por parte de la gran mayoría de las empresas (“independientemente de su tamaño”), y la creciente evasión fiscal.

Un tallerista entrevistado en 2008 contó que desde mediados de los ochenta ya había numerosos talleres informales en Buenos Aires. Sin embargo, según él las condiciones de trabajo eran similares a las experimentadas por cualquier trabajador informal. Las condiciones empeoraron a medida que el sistema se expandió y los talleres entraron en una competencia ruinosa. Tal como fue el caso de la familia del tallerista entrevistado, con la crisis económica de toda la década de 1980 muchas mujeres aprovecharon la demanda creciente de mano de obra costurera y comenzaron a coser en sus casas, entendiendo la actividad como mera complementación de los ingresos por la caída de los correspondientes al jefe de familia.<sup>8</sup> Durante principios de los noventa, el marxismo tuvo un éxito notorio, a la par de la apertura de shopping centers. De hecho, la curva de importaciones en el Gráfico 3 muestra este aumento en el consumo. Ello mantenía al alza la demanda de trabajadoras a domicilio, a quienes, según el tallerista mencionado y otra tallerista entrevistada en la villa 1-11-14, se les ofrecía una paga aceptable que les permitía incluso ahorrar, comprar nueva maquinaria y ampliar sus emprendimientos. Fue así como este tallerista comenzó a ofrecer trabajo a familiares, amigos y conocidos de Bolivia.

---

<sup>7</sup> Los datos resultantes de inspecciones realizadas por el Gobierno de la Ciudad en 2007 (publicados en Lieutier, 2010), muestran que en promedio los trabajadores de un taller clandestino cobran un 63% de lo que les correspondería legalmente por una jornada laboral de 8 horas.

<sup>8</sup> De hecho, si bien esta información no pudo ser corroborada, el entrevistado se refirió a una línea de créditos del Banco Nación que facilitaba la compra de máquinas de coser a mediados de los ochenta.

Cuando los primeros signos de estancamiento aparecieron con el ‘Efecto Tequila’ en 1994, la producción de ropa comenzó una drástica caída (con una leve recuperación de 1995 a 1996) hasta que en 2002 la producción llegó al 43% del nivel de 1996. (CEP, 2008) Esa contracción tuvo efectos directos sobre el nivel de empleo, que entre 1994 y 1997 cayó un 43,3%. El salario real promedio del sector acompañó desde ya este movimiento, con una caída del 24,6% entre 1993 y 2003, llegando a caer 39,2% en plena crisis de 2002 (Ministerio de Economía, 2005).

La contracción en la demanda llevó a que la oferta de talleres superara la demanda, proceso que al profundizarse la competencia ruinosa entre talleres les dio el poder para fijar las tarifas de subcontratación a los dadores de trabajo. A partir de allí las condiciones de trabajo en los talleres tocaron piso. Un abogado de la Defensoría del Pueblo (entrevistado el 9/10/07) recuerda que en 1999 la Defensoría hizo la primera denuncia sobre “condiciones de servidumbre” en talleres de costura, y de hecho la denuncia fue publicada en la tapa del diario Clarín. El sistema de talleres clandestinos había nacido.

El caso local refleja con bastante similitud otros casos a nivel mundial, como los de Los Ángeles (ver Bonacich y Appelbaum, 2000), Nueva York (Collins, 2003; Green, 1997), París (Green, 1997; Morokvasic, 1987), Londres (Mitter, 1985; Phizacklea, 1990), Atenas (Canals, 2013), Durban (Skinner y Valodia, 2001), Medellín (Camacho Reyes, 2008), y otros. En los países centrales, al mismo tiempo que las ex fábricas deslocalizaron la producción fabril a países periféricos (siguiendo la estrategia desarrollada por las grandes marcas de ropa deportiva, en especial Nike), mantuvieron parte de la producción de indumentaria de moda localmente, incorporando mano de obra migrante y/o femenina. Producir cerca de los puntos de venta les permitió mejorar el tiempo de respuesta a los drásticos cambios a los que está sujeta la demanda de ropa de moda (algo que la producción a varios días de barco no les permite), con costos más cercanos a los de los países periféricos (Morokvasic, 1987; Phizacklea, 1990). Muchas veces los gobiernos apoyaron el desarrollo de estos circuitos productivos como única alternativa para mantener algo de producción local (ver Montero, 2012).

### **¿Comerciantes o productores? Las marcas como cabeza del sistema productivo**

Evitar los riesgos propios de una fábrica en una industria altamente vulnerable a los vaivenes económicos, y en tiempos en los que la financierización de la economía ha incrementado exponencialmente los riesgos de todo emprendimiento productivo, les ha permitido a las firmas líderes ‘crecer adelgazando’. Esta estrategia fue copiada por prácticamente todas las empresas del

sector. Así, si históricamente las grandes casas comercializadoras tenían talleres de producción propios y podían complementar su oferta subcontratando a obreras a domicilio (sea en sus casas o en pequeños talleres), en nuestros días nadie entra en el negocio de la venta de ropa abriendo un taller o una fábrica propia. Eso se debe al principal cambio operado en las últimas décadas: la ganancia reside más que nunca en la comercialización, no en la producción.

El referido cambio, que se ha dado a nivel mundial, se debe al giro en las relaciones de poder entre los distintos eslabones de la cadena productiva. Se trata de lo que Gereffi (1994) identifica a nivel internacional como el cambio de cadenas manejadas por los productores (*producer-driven*) a cadenas manejadas por los compradores (*buyer-driven*). Con ello el autor se refiere a que antes unas pocas grandes fábricas abastecían a miles de pequeños comercios, mientras que hoy miles de talleres compiten entre sí por las órdenes de pocas grandes marcas y confeccionistas.

En las cadenas manejadas por productores, los fabricantes que hacen productos de avanzada como aviones, automóviles y computadoras son los agentes económicos clave no solo en términos de sus ganancias, sino también por su habilidad para controlar los eslabones previos de abastecimiento de materias primas e insumos, y los eslabones de distribución y comercialización (...) Las cadenas manejadas por compradores, en cambio, se caracterizan por sistemas de fábricas altamente competitivas y descentralizadas globalmente, con bajas barreras de entrada en los eslabones de producción (2002: 3-4).

Vale aclarar, no obstante, que los “compradores” son en realidad los dadores de trabajo, que se ubican a la cabeza del circuito productivo al diseñar y pasar a las fábricas las especificaciones técnicas sobre cómo confeccionar la vestimenta.

Las compañías que desarrollan y venden productos de marca tienen un importante poder de control sobre cómo, cuándo y adónde se lleva a cabo la producción, y cuánta ganancia le corresponde a cada eslabón de la cadena. Es decir que, mientras que las cadenas manejadas por los productores son controladas por grandes fabricantes en el lugar de producción, en las cadenas manejadas por compradores el poder reside en los comercializadores y las marcas en las etapas de diseño y comercialización (2002: 4).

El aporte de Gereffi necesita algunas aclaraciones para comprender mejor el funcionamiento y las responsabilidades en la cadena. El hecho de que las marcas y cadenas minoristas hayan traspasado los límites entre producción y comercialización para integrar ambos eslabones, dificulta su caracterización. Decir que son ‘compradoras’ lleva a una mayor confusión, ya que favorece el discurso que estas firmas utilizan para desligarse de toda responsabilidad por las condiciones de trabajo, resumido a grandes rasgos en la afirmación de que “nosotros solo comercializamos productos que hacen otros, no somos productores”. Si esto fuese así, no habría razones para

hacerlas responsables por las condiciones de trabajo en las instalaciones de sus subcontratistas. Sin embargo, al ser quienes inician las órdenes de trabajo y deciden cuánto y cómo se produce, estas empresas son –al menos en el caso argentino, y según la legislación vigente– solidariamente responsables por las condiciones de trabajo, el pago de los salarios, los accidentes de trabajo y demás, en toda la cadena. En palabras de Donadi, Perín y Martinetti (2011), son quienes “disciplinan” la cadena. Es importante implementar esta legislación en nuestro país, y desarrollar marcos internacionales para fortalecer la responsabilidad de quienes ejercen el poder de decisión y son las principales beneficiarias de la explotación laboral.

En conclusión, el principal problema que enfrentan las iniciativas para combatir los talleres clandestinos es este giro, que lleva a que la producción sea entendida como costo y la comercialización como inversión. Este hecho se refleja en la estructura de costos de las empresas: mientras el costo del producto terminado representa un 15% del precio final, los eslabones de comercialización (incluyendo la ganancia de la marca) representan el 50% del precio final (Montero, 2016).<sup>9</sup> Se trata de un nuevo modelo productivo y comercial muy exitoso, posible solo bajo condiciones laborales de super-explotación, permitida y avalada por gobiernos que hacen la vista gorda a la explotación de trabajadores migrantes y mujeres para posibilitar el desarrollo de circuitos económicos que den origen a pequeñas fortunas locales en un marco de estancamiento económico generalizado.

## **Conclusiones**

La bibliografía y la evidencia existentes sugieren que el origen de las transformaciones propias de la industria que llevaron al nacimiento del sistema de talleres clandestinos, está en la década de los setenta. Cuando las políticas neoliberales golpearon el bolsillo de la clase trabajadora y la demanda de ropa se desplomó, en el contexto del agotamiento del modelo fordista, las grandes firmas locales se reconvirtieron adoptando el modelo de negocios desarrollado por las firmas líderes de la moda internacional: cerrar las fábricas y dedicarse a vender una marca. Al concentrarse en la franja de mercado de mayor valor agregado (la ropa de moda), las firmas se movieron hacia un mercado mucho más inestable y que requería, precisamente en un contexto de crisis, grandes inversiones en marketing y publicidad. Es decir que se adaptaron a un contexto de creciente inestabilidad incrementando los riesgos de sus negocios.

Los recursos para financiar esta reconversión surgieron de los fabulosos ahorros en el costo de la mano de obra. La tercerización y el pago a destajo les permitió a las marcas pagar solo por el

---

<sup>9</sup> El resto son impuestos y costos administrativos y financieros.

trabajo efectivamente realizado. Con los años, y en el contexto de un proceso de neoliberalización del estado y una crisis del empleo, la tercerización derivó en el desarrollo de un vasto sistema de talleres improductivos. Estos sostienen todos los riesgos y los costos de la improductividad de la industria nacional sin tener poder de decisión alguno, y apropiándose de una parte desdeñable de la ganancia.

La comercialización de ropa de moda ocupa las esquinas más importantes de las calles comerciales del mundo, como las cuatro esquinas del cruce de Oxford Street con Regent Street en Londres o las esquinas de la Plaza de España en Roma. El éxito de las marcas y comercializadoras de estos productos refleja numerosos aspectos de la economía mundial actual. En primer lugar, el consumo masivo de ropa de moda es un reflejo de la pauperización de las clases medias en todo el mundo, pues ya no son los automóviles ni los electrodomésticos los productos de consumo masivo cuya compra genera la ilusión de bienestar, sino la ropa de moda, que es decididamente más barata y accesible. En segundo lugar, la corta fecha de vencimiento de las prendas, acompañada de una cultura de lo efímero, demuestra la vigencia de la obsolescencia programada como método para incrementar el consumo en un contexto de estancamiento económico de largo plazo. En tercer lugar, la imagen y los valores simbólicos que supuestamente representan las prendas y las marcas consumidas son lo más codiciado, mientras que la calidad de las telas y de la costura son aspectos marginales. Ello tiene un correlato en la distribución de la ganancia al interior de la cadena, adonde incontables recursos son destinados al diseño y la comercialización al tiempo que los costos laborales son reducidos a su mínima expresión. Finalmente, la industria de la moda es un fiel reflejo de que la salida a la crisis del Fordismo se dio a través de un ataque directo a los derechos laborales, que ha llevado al extremo de la reaparición masiva de condiciones de trabajo que no se veían desde fines del siglo XIX.

A comienzos del siglo XX, la organización de obreras en los primeros sindicatos de mujeres en Estados Unidos tuvo un correlato en la mejora de la legislación y de las instituciones de protección del trabajo (Ross, 2004). En la medida en que no se dé una fuerte organización de obreros y obreras de la costura, y más aun en el contexto de estados que no priorizan el bienestar de los trabajadores migrantes, las condiciones de trabajo de los talleres clandestinos seguirán reproduciéndose, tal vez incluso llegando a otros sectores económicos con trabajadores desorganizados y vulnerables.

## Bibliografía

- Basualdo, E. (2006) “La reestructuración de la economía argentina durante las últimas décadas.” En E. Basualdo y E. Arceo (Eds) *Neoliberalismo y sectores dominantes* (pp 123-177). Buenos Aires: CLACSO.
- Bonacich, E. y Appelbaum, R. (2000) *Behind the label: Inequality in the Los Angeles Apparel Industry*. Berkeley: California University Press
- Camacho Reyes, K. (2008) Las confesiones de las confecciones: Condiciones laborales y de vida de las confeccionistas de Medellín. Ensayos Laborales 17. Medellín: Escuela Nacional Sindical.
- Canals, A. (2013) *Flexible workforce: The political economy of the Greek garment industry in the era of neoliberalism*. MA Thesis, Department of Human Geography, Lund University.
- Centro de Estudios para la Producción (2008) “Las marcas como motor del crecimiento de las exportaciones en el sector indumentaria”. En *Notas de la economía real* (pp 63-83). Buenos Aires: Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa, Ministerio de Economía.
- Collins, J. (2003) *Threads: Gender, labour and power in the global apparel industry*. London: The University of Chicago Press
- Donadi, L., Perín, H. y Martinetti, M. 2011. “La cadena textil de indumentaria en el nivel local”, en A. Matta y C. Magnano (Coord.) *Trama productiva urbana y trabajo decente: Estrategias para la cadena productiva textil de indumentaria en áreas metropolitanas* (pp. 63-99). Buenos Aires, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social y Organización Internacional del Trabajo.
- Ferreira, E. y Schorr, M. 2013. “La industria textil y de indumentaria en la Argentina: Informalidad y tensiones estructurales en la posconvertibilidad”, en M. Schorr (Coord.) *Argentina en la posconvertibilidad ¿Desarrollo o crecimiento industrial?* (pp. 219-253). Buenos Aires, Miño y Dávila.

- Gereffi, G. (1994) “The organisation of buyer-driven global commodity chains: How US retailers shape overseas production networks”. En G. Gereffi y M. Korzeniewicz (Eds.) *Commodity chains and global capitalism* (pp 95-122). Westport: Praeger.
- Gereffi, G (2002) *The international competitiveness of Asian economies in the apparel commodity chain*. Economics and Research Department Working Papers Series, Nro 5. Manila: Asian Development Bank.
- Gordon, J. (2005) *Suburban Sweatshops: The Fight for Immigrant Rights*. Cambridge: Harvard University Press.
- Green, N. (1997) *Ready-to-wear and ready-to-work*. London: Duke University Press
- Kosacoff, B., Anlló, G., Bianco, C., Bisang, R., Bonvecchi, C., Porta, F., Ramos, A., Spector, E., Zabala Suárez, J.E. (2004) *Evaluación de un escenario posible y deseable de reestructuración y fortalecimiento del Complejo Textil Argentino*. Buenos Aires: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Lieutier, A. (2010) *Esclavos*. Buenos Aires: Retórica
- Mitter, S. (1985) Industrial Restructuring and manufacturing homework: Immigrant women in the UK clothing industry. En *Capital & Class* 9(37), pp 37-80
- Montero, J. (2011) *Neoliberal fashion: The political economy of sweatshops in Europe and Latin America*. Tesis de doctorado, Departamento de Geografía, Universidad de Durham. Disponible en <http://etheses.dur.ac.uk/3205>
- Montero J (2016) *Análisis del mercado laboral y las barreras a la productividad en Argentina: Informalidad laboral en la cadena textil y de confecciones*. Buenos Aires: Ministerio de Trabajo y Banco Inter-Americano de Desarrollo.
- Montero Bressán, J. (2012) *La crisis de los distritos industriales italianos: Los talleres clandestinos de Prato como reflejo de un cambio de época*. En **Meridiano** Nro 1, pp 133-137.
- Monzón, I (2001) *Transformaciones en la industria de la confección en la década del '90*. Centro de Estudios de la Estructura Económica, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.



- Morokvasic, M. (1987) “Immigrants in the Parisian garment industry”. En *Work, Employment and Society* 1(4), pp 441-462
- Phizacklea, A. (1990) *Unpacking the fashion industry*. Londres: Routledge
- Porta, F. y Bianco, C. 2009. *El complejo textil argentino 2002-2008: Evolución de la oferta productiva, la organización del proceso de trabajo y la estructura y distribución de remuneraciones e ingresos*. Buenos Aires: Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación.
- Ross, R. (2004) *Slaves to fashion: Poverty and abuse in the new sweatshops*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Skinner, C. y Valodia, I. (2001) *Informalising the formal: Clothing manufacturing in Durban, South Africa*. Inédito. Disponible en <http://www.wiego.org/publications/informalising-formal-clothing-manufacturing-durban-south-africa> (descargado el 30/6/2008)