

# **Causas e impactos desiguales de la \"desindustrialización\" en la indumentaria.**

Jeronimo Montero.

Cita:

Jeronimo Montero (2017). *Causas e impactos desiguales de la \"desindustrialización\" en la indumentaria. XII Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-022/607>

# Causas e impactos desiguales de la “desindustrialización” en la indumentaria

Jerónimo Montero

EJE TEMÁTICO: SOCIOLOGÍA ECONÓMICA

Mesa “Acumulación, dominación y lucha de clases en la Argentina reciente”

Instituto de Altos Estudios Sociales (IDAES-UNSAM) / CONICET

[jero.montero@gmail.com](mailto:jero.montero@gmail.com)

**Resumen:** El agotamiento del fordismo y el giro al neoliberalismo tuvieron impactos fundamentales en el aparato productivo nacional. En la industria de la indumentaria, tal giro se vio reflejado en el traslado de la producción de las fábricas a talleres de confección tercerizados. Contrariamente a lo que se suele argumentar, la pérdida de puestos de trabajo formales y el cierre de fábricas grandes y medianas no comenzaron –ni fueron más agudos– en la década de 1990, sino que son procesos cuyo origen se encuentra en la desindustrialización iniciada a mediados de los 1970. Es necesario repensar las causas de la “desindustrialización” del sector, cuestionando el protagonismo de las importaciones y señalando tanto el rol de la caída del consumo como las estrategias de adaptación del capital local a las transformaciones estructurales del capitalismo como causas centrales del proceso. En otras palabras, a pesar de la falta de estadísticas confiables, hay claros indicios de la existencia de un proceso de informalización de la mano de obra, en el que la tercerización como estrategia del capital local llevó a una pauperización de las condiciones laborales que encuentra su máxima expresión en los denominados “talleres clandestinos”.

**Palabras Clave:** Talleres clandestinos; desindustrialización; industria de las confecciones; industria de la indumentaria

**XII Jornadas de Sociología**  
**Universidad de Buenos Aires**  
**22 al 25 de agosto de 2017**

## **Causas e impactos desiguales de la “desindustrialización” en la indumentaria**

Jerónimo Montero

Instituto de Altos Estudios Sociales (IDAES-UNSAM)/CONICET

### **Introducción**

La industria de las confecciones acompañó el proceso de desmantelamiento de la industrialización por sustitución de importaciones en Argentina, siendo a la vez uno de los mejores ejemplos para ilustrar el modo en que las políticas macroeconómicas afectaron al empleo industrial. Asimismo, se trata de una industria que refleja la centralidad de la reducción de costos laborales como herramienta fundamental de la adaptación del capital local al agotamiento del Fordismo en el país y en el mundo. En este sentido, la tercerización laboral cumplió un rol central (Harrison, 1994; Moody, 1997).

Ya que la producción local de vestimenta está destinada casi en su totalidad al mercado interno, el aumento del desempleo y la caída del salario real desde el Rodrigazo (1974), llevaron a una contracción significativa del consumo y a la consecuente pérdida de empleos y cierre de fábricas, en un contexto de estancamiento económico con inflación e inestabilidad financiera. A esta situación se sumó en los años 1990 la importación masiva de indumentaria y la valorización de la moneda local, completando un cuadro de fuertes restricciones a la producción local de ropa y llevando a cambios fundamentales en la organización de la producción y comercialización de vestimenta.

Estos cambios en las reglas del juego obligaron al capital local a reconvertirse. Progresivamente la ropa importada fue monopolizando el mercado de vestimenta barata y estandarizada (ropa interior, jeans, remeras básicas, etc.), por lo que el capital local abandonó este segmento de ropa, que es precisamente el que se producía en fábricas, aprovechando economías de escala. Al igual que en otros países que no podían competir con los costos laborales asiáticos, las empresas locales se

dedicaron a la producción de ropa de moda, que requiere ser producida cerca de los centros de consumo. La reconversión, entonces, consistió en la apertura de marcas, es decir, el cierre de las fábricas y la subcontratación a obreras a domicilio y a talleres de costura informales que aseguran no solo la flexibilidad que requiere la producción de pequeñas órdenes de trabajo dirigidas a los diversos segmentos del mercado, sino, sobre todo, racionalizar los costos laborales – pagando solo por el trabajo efectivamente realizado.

A comienzos de los 1990 esta estrategia aseguró el éxito de numerosas marcas, a la par de la recuperación económica y la apertura de shopping centers. Los talleres de costura se multiplicaron para cubrir esa demanda, pero una vez que los primeros signos de crisis aparecieron, hacia 1995, las marcas disponían de un ejército industrial de reserva en los miles de talleres que competían entre sí por las cada vez menores órdenes de trabajo. Ello les dio a las marcas la posibilidad de controlar el costo de la mano de obra.

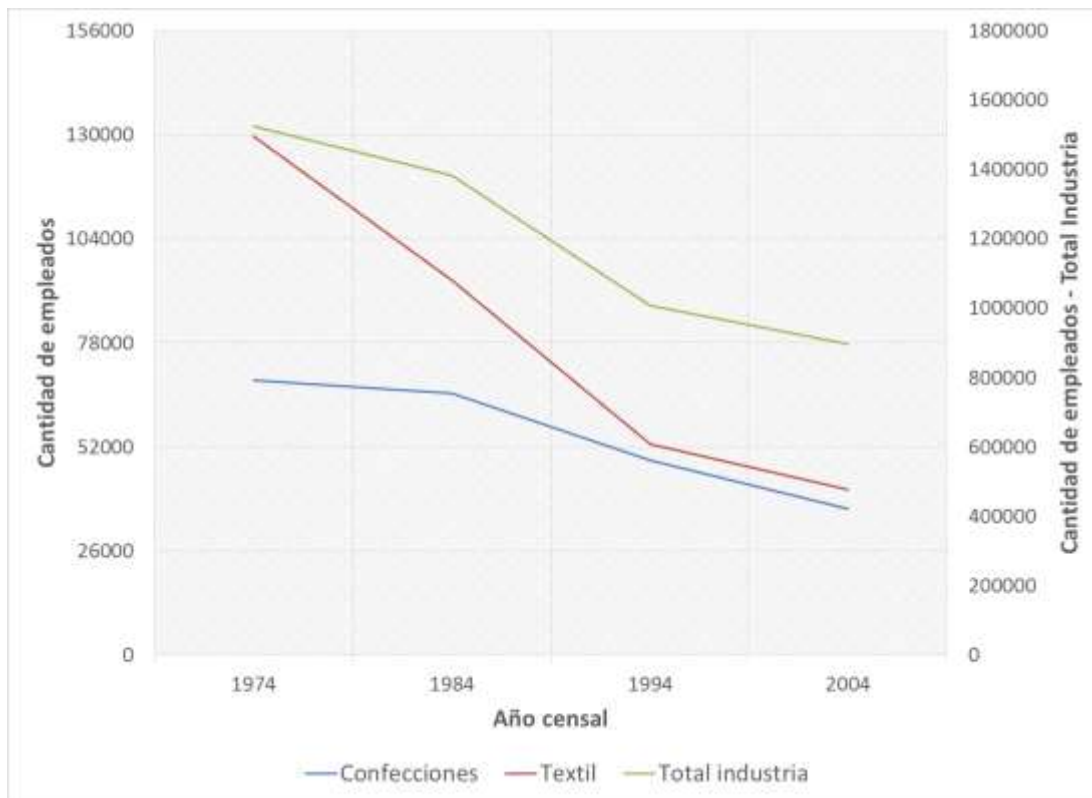
Las decisiones adoptadas por las grandes empresas derivaron en una vasta informalización de la mano de obra, e incluso en el desarrollo de un vasto sistema de talleres informales. En la actualidad, la Cámara de la Industria Argentina de la Indumentaria (CIAI) calcula que esta industria emplea a unas 150 mil personas en el país. Solo un tercio de estos (aproximadamente 51 mil) están registrados. 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.

En este breve artículo 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 la el estado actual de la economía mundial.

## El agotamiento del Fordismo

La industria de las confecciones acompañó al desmantelamiento de la ISI. Al respecto, 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>1</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

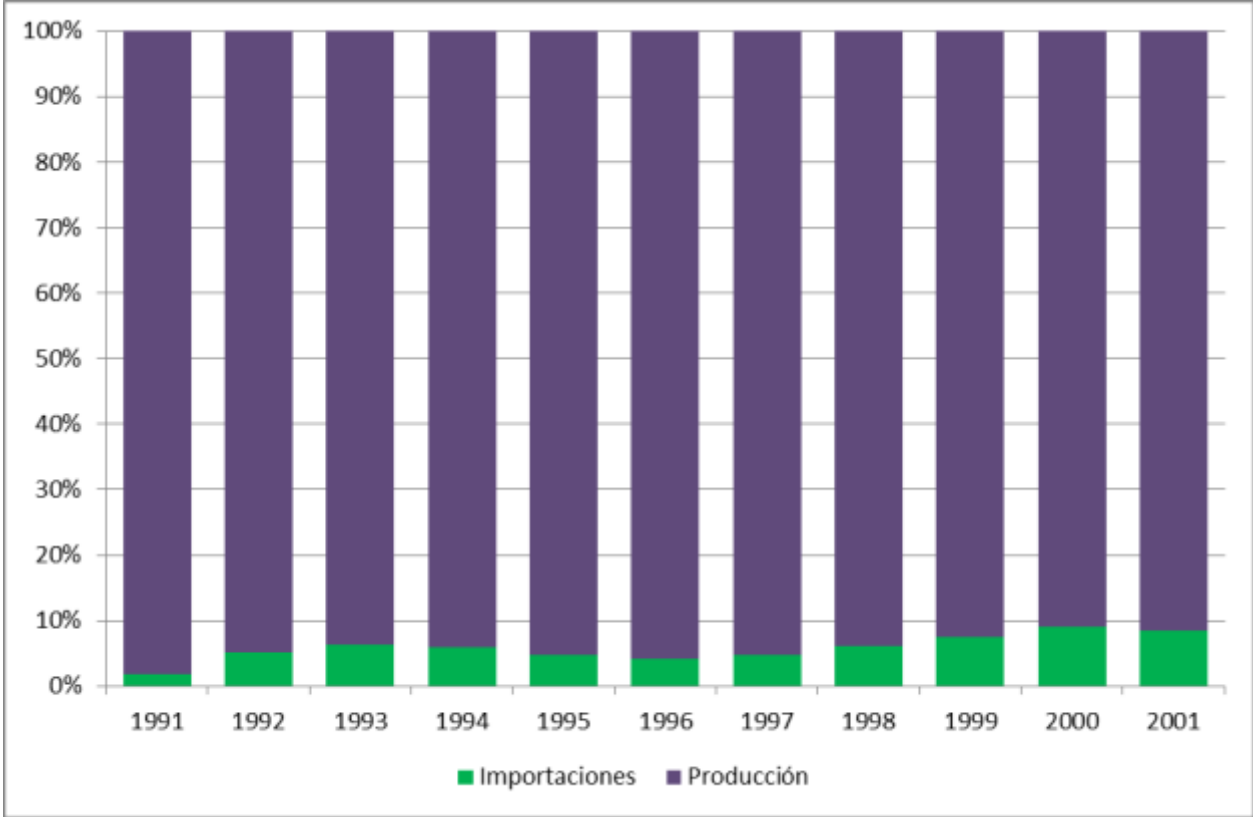
<sup>1</sup> Vale recordar que durante la última dictadura los salarios reales cayeron un 30%.

(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.

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).

Estos datos demuestran la necesidad de 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.

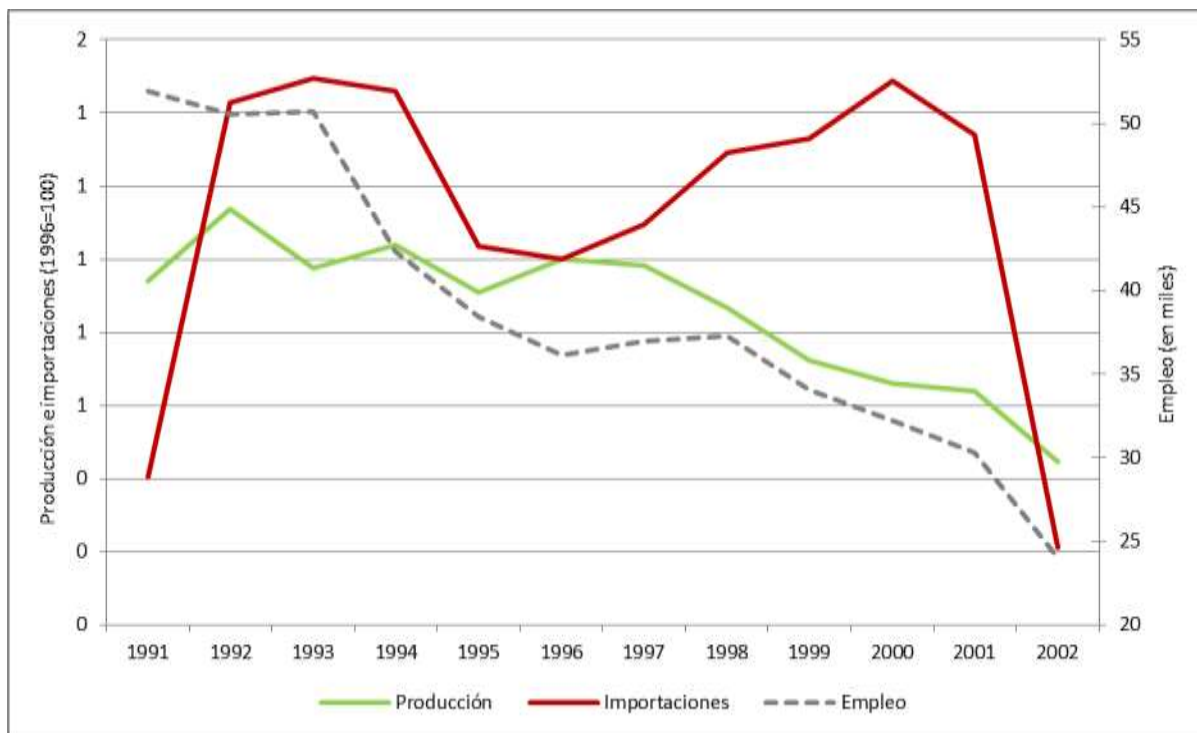
**Gráfico 2: Partición de producción e importaciones en el consumo aparente (1991-2001).**



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).

Si se deja de lado el dato de importaciones para 2002 (que muestra el virtual cierre debido a la devaluación), la tendencia de esta variable 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.

Porta y Bianco (2009) y Kosacoff y otros (2004) 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.

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. 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.

### **Crisis y reconversión: Las marcas como iniciadoras del sistema de talleres clandestinos**

Ante este cuadro de restricciones a la producción local de vestimenta, las empresas siguieron las típicas recetas que tanto en Argentina como en otros países les permitieron aprovechar el contexto para seguir con sus negocios: producción flexible y concentración en actividades de alto valor agregado. 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>2</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

---

<sup>2</sup> Hubo incluso empresarios textiles que siguieron esta estrategia.



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 permitió 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”.

Estas estrategias habían sido adoptadas por 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).

Al comienzo, como señaló un líder sindical de la Unión de Cortadores de Indumentaria entrevistado en 2008, muchas veces las ex fábricas subcontrataban a sus propios ex trabajadores, a quienes habían otorgado máquinas como parte de pago de la indemnización.<sup>3</sup> Para estos últimos, ello implicó no solo pasar a una relación laboral inestable, sino que además los empresarios se ahorraron 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

---

<sup>3</sup> Dos de las empresas que entrevisté en estos años (Caro Cuore y Taverniti) siguieron esta estrategia a principios de los noventa.

por debajo de lo que cobraba antes.<sup>4</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.

Desde mediados de los 1980 ya había numerosos talleres informales en Buenos Aires. Un tallerista entrevistado en 2008 informó que las condiciones de trabajo en estos talleres 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>5</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.

Empresarios entrevistados en 2007 indicaron que ya con el ‘Efecto Tequila’ aparecieron los primeros signos de estancamiento. En efecto, en 1994 la producción de ropa comenzó una drástica caída (con una leve recuperación de 1995 a 1996) hasta que en 2002 llegó al 43% del nivel de 1996 (CEP, 2008). Esa contracción tuvo efectos directos sobre el nivel de empleo, que entre 1994 y 1997 experimentó una caída prácticamente igual a la producción (43,3%). El salario real promedio del

---

<sup>4</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>5</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.

sector acompañó desde ya este movimiento, con una reducción 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.

Estos desarrollos llevaron a que en la actualidad la informalidad laboral sea uno de los datos más relevantes a la hora de analizar la dinámica de esta industria. En la actualidad, los datos de la EPH indican cerca de un 60% de informalidad en la rama confecciones<sup>6</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>7</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.

El sistema productivo de los talleres, que abastece a todo tipo de comercios, 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

---

<sup>6</sup> Se utiliza una figura aproximada porque el margen de error es muy alto (13,1%).

<sup>7</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.

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.

Si este sistema improductivo les permitió a las firmas locales sobrevivir a las limitaciones macroeconómicas impuestas por la creciente competitividad internacional de la industria desde mediados de los 1980s, la explicación reside en el fabuloso ahorro de costos laborales que les permitió la subcontratación.

El caso local refleja con bastante similitud otros casos a nivel mundial, como los de Londres (Mitter, 1985; Phizacklea, 1990), Los Ángeles (ver Bonacich y Appelbaum, 2000), Nueva York (Collins, 2003; Green, 1997), París (Green, 1997; Morokvasic, 1987), Atenas (Canals, 2013), Durban (Skinner y Valodia, 2001), Medellín (Camacho Reyes, 2008), San Pablo (Mc Grath, 2010) 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).

### **Crecer adelgazando: La consolidación del poder de las marcas**

En tiempos en los que la financierización de la economía ha incrementado exponencialmente los riesgos de todo emprendimiento productivo, evitar los riesgos propios de una fábrica en una industria altamente vulnerable a los vaivenes económicos 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) (Pascucci, 2006), 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. Se podría decir, en otras palabras, que el valor de uso ha perdido preminencia frente al valor de cambio.

Este cambio se ha dado a nivel mundial y es una consecuencia del 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. De hecho, para el autor la industria de la indumentaria es el mejor ejemplo de este giro. En sus palabras,

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).

En estas definiciones de Gereffi existe, vale aclarar, una confusión. La misma se deriva del hecho de que las marcas y cadenas minoristas han traspasado los límites entre producción y comercialización para integrar ambos eslabones, lo cual dificulta su caracterización. Decir que son ‘compradoras’ es un dato parcialmente equivocado 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.

Este giro es el principal problema que enfrentan las iniciativas para combatir los talleres clandestinos, ya que es la causa de que el empresariado entienda a la producción como costo y a 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). Se trata de un nuevo modelo productivo y comercial muy exitoso, posible solo bajo condiciones laborales de super-explotación.

Se trata de drásticos cambios que se dieron en el seno de las mismas empresas, en el marco de un recambio generacional. Como señaló un líder sindical del sector, heredar una fábrica en un contexto de inestabilidad y estancamiento económicos era entendido como un peso por los hijos de los viejos empresarios fabriles. Muchos cerraron los portones de las fábricas y se reconvirtieron hacia la apertura de marcas, consiguiendo en poco tiempo no solo sacar de la crisis a las empresas sino también lograr un éxito notorio. Estos eventos consolidaron una lógica de acumulación originaria que dio origen a una nueva ronda de acumulación en las mismas manos, sobre la base de la super-explotación de trabajadores y trabajadoras pobres y/o migrantes.

## **Conclusiones**

Ubicar el origen de las limitaciones estructurales a la producción local de ropa en los 1970, y no en los 1990, implica complejizar el argumento de que las importaciones fueron el factor determinante que selló la quiebra de la producción fabril local. Esto se hace necesario en el contexto de la actual puja distributiva en el sector, puesto que aun hoy las importaciones son utilizadas por el empresariado para presionar los salarios y las condiciones de trabajo a la baja.

Las importaciones se sumaron a un cuadro de desindustrialización que se originó en los 1970 a la par de la caída en el poder de compra de los salarios y al consecuente achicamiento del mercado interno. 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 periférico, 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.

Esta reconversión requirió de importantes recursos para invertir en publicidad y localización de locales comerciales. Los mismos surgieron de los fabulosos ahorros en el costo de la mano de obra, posibilitados por la tercerización y el pago a destajo. 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 quiebra de la industria de la indumentaria tuvo impactos desiguales. Por un lado, expulsó a miles de costureras y condenó a varias miles a competir entre sí desde sus casas y con nuevos obreros

dispuestos a aceptar peores condiciones. Por el otro, generó las condiciones para la recuperación de fortunas familiares de matriz industrial que supieron leer el contexto y, copiando las estrategias de las firmas líderes de la moda mundial, se sacaron a los trabajadores de encima para poder ejercer, paradójicamente, un mayor control sobre toda la cadena productiva y de comercialización. En este sentido, 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.

## **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
- Harrison, B. (1994) *Lean and mean: The changing landscape of corporate power in the age of flexibility*. Londres: Guilford 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
- McGrath, S (2010) *The political economy of forced labour in Brazil: Examining labour dynamics of production networks in two cases of ‘slave labour’*. PhD thesis. Department of Sociology, University of Manchester.
- Mitter, S. (1985) Industrial Restructuring and manufacturing homework: Immigrant women in the UK clothing industry. En *Capital & Class* 9(37), pp 37-80
- Moody, K. (1997) *Workers in a lean world*. Londres: Verso.



- 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
- Pascucci, L. (2006) *Costureras, monjas y anarquistas*. Buenos Aires: Ediciones RyR.
- 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)