

“Talleres clandestinos”: el traspasamiento de las “Grandes Marcas”. Organización del trabajo dentro de la industria de la indumentaria.

ARCOS María Ayelén.

Cita:

ARCOS María Ayelén (2013). *“Talleres clandestinos”: el traspasamiento de las “Grandes Marcas”. Organización del trabajo dentro de la industria de la indumentaria. VII Jornadas Santiago Wallace de Investigación en Antropología Social. Sección de Antropología Social. Instituto de Ciencias Antropológicas. Facultad de Filosofía y Letras, UBA, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-063/457>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/evkA/so1>

“Talleres clandestinos”: el traspaso de las “Grandes Marcas”. Organización del trabajo dentro de la industria de la indumentaria.¹

María Ayelén Arcos
FFYL / CONICET
ayearcos@hotmail.com

Resumen

La industria de la indumentaria ha experimentado en la última década un proceso de crecimiento, alcanzando en el último año el máximo histórico de inversiones. Ello se ha debido en parte a la implementación de políticas estatales dirigidas a promover el consumo interno y a restringir la competencia que anteriormente representaban las importaciones desde el sudeste asiático.

No obstante, la mayor parte de este crecimiento ha sido posible gracias a la continuidad de modalidades de explotación intensiva de la mano de obra, en su mayor parte constituida por migrantes provenientes de zonas empobrecidas de Bolivia, dentro de lo que se conoce como “talleres clandestinos”. Si bien popularmente se considera que los mismos se hallan vinculados al comercio informal, recientes investigaciones por parte de organizaciones no gubernamentales han demostrado que los mismos abastecen al 80% de la producción de las grandes marcas.

En esta ponencia describiremos las características principales que asumen el reclutamiento de costureros y la organización del trabajo dentro de los talleres de costura en la Ciudad de Buenos Aires. Vinculadas luego con el análisis de las cifras e informes industriales disponibles, sugeriremos algunos elementos que nos permitan considerar a estas formas de producción dentro de una estrategia sistemática de maximización de beneficios por parte del empresariado local.

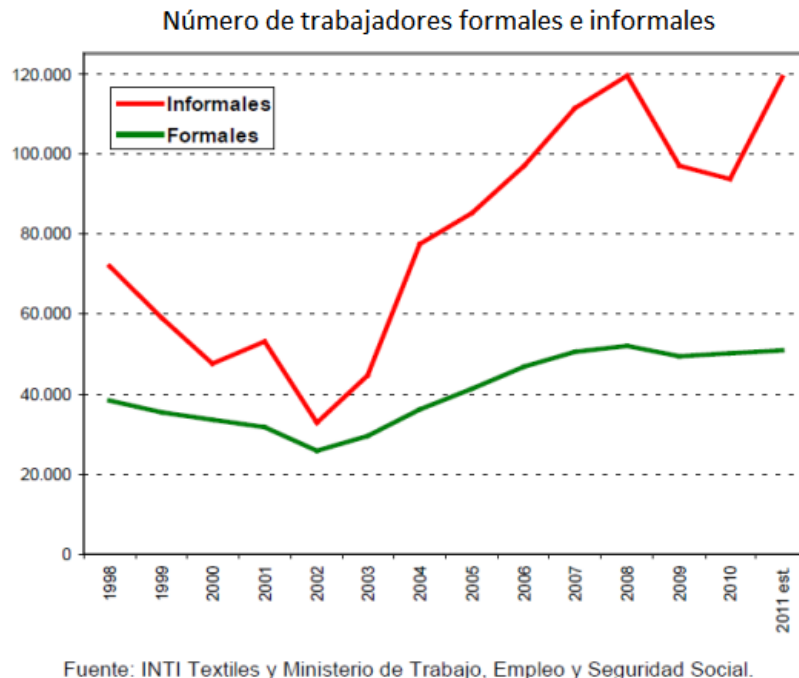
Introducción

Como en la agricultura, la construcción y la fabricación de ladrillos, en la indumentaria hallamos elevados niveles de trabajo precario y no registrado. Pese a que su magnitud precisa es difícil de estimar a raíz de las características que asume el trabajo en la confección (puertas adentro en los domicilios privados que funcionan como talleres), organizaciones que representan a los trabajadores de la costura como la Fundación Alameda, y el Sindicato de Obreros de la

¹ En este trabajo se amplían los resultados recabados para el artículo homónimo actualmente en revisión para Cuadernos de Antropología desde 11/09/2013.

Industria del Vestido y Afines (SOIVA) calculan que la tercerización en talleres de costura precarios afecta a más del 80% de las marcas de indumentaria. Más aún, la indumentaria representaría el 25% del trabajo no registrado en el país (SOIVA, 2013).

Paralelamente, el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (2010) afirma que serían 120.000 los trabajadores informales estimados para la confección en 2011, arrojando una tasa de informalidad del 70%. (INTI, 2010)



Cuadro 1. Número de trabajadores formales e informales en confección, elaborado por INTI (2010)

Organización del trabajo, jornadas y salarios

Los talleres de costura dentro de la ciudad de Buenos Aires sumarían alrededor de los 5.000 emplazamientos según las estimaciones de organizaciones como Fundación Alameda. Éstos funcionan en casas generalmente viejas concentradas en los barrios de Flores, Floresta, Parque Avellaneda, Caballito, Pompeya, y villas aledañas como la renombrada 1-11-14.

En estos talleres conviven la vida “doméstica” y el lugar de trabajo del costurero. Las pertenencias personales, las camas y las herramientas de trabajo se distribuyen en espacios hacinados en los que predomina un sistema de trabajo conocido como “cama caliente”. Éste señala la proximidad entre la máquina de costura y la cama, expresión espacial de un tiempo marcado por la perpetua consecución entre las horas de trabajo y las horas de sueño.

Existen talleres de diferentes tamaños. En los “talleres familiares” la producción cae en manos de una familia o un grupo reducido de personas que puede fabricar para un tercero o para comercialización propia. Estos talleres son generalmente más pequeños, emplean menor cantidad de costureros y maquinaria. Sin embargo, los talleres más recurrentes son aquellos de un tamaño relativamente mayor que mantienen una diferencia sutil con el tipo anterior, pudiendo ser viejos talleres familiares o talleres familiares ampliados.

Los talleres de costura cuentan con la capacidad de albergar a los costureros y garantizar – aunque precariamente- la reconstitución² de los mismos. En algunos casos los trabajadores pueden contar con una vivienda aparte y acceder al taller únicamente como lugar de trabajo. Suele hallarse en inspecciones que los mismos talleristas –personas encargadas de organizar el proceso de trabajo y eslabón superior más próximo al costurero– administran otras casas aledañas destinadas a oficiar de residencia de los costureros.

Se pueden disponer habitaciones para las familias trabajadoras y otras para los trabajadores solteros que pueden estar, o no, divididas según el sexo. Dentro de estas habitaciones los costureros intentan cercar precariamente su privacidad careciendo frecuentemente de un lugar para almacenar sus pertenencias, lo que los obliga a ubicarlas sobre las camas.

Las condiciones edilicias de los talleres distan de las pautadas por las normas de higiene y seguridad (falta de instalación eléctrica colgante, ventilación nula o insuficiente, hacinamiento, estructura frágil, falta de matafuegos, etc.) poniendo en peligro la vida de los trabajadores, como lo ejemplifica el trágico incendio del taller del barrio de Caballito en 2006.

Los talleres pueden especializarse en una operación o conjunto reducido de ellas, de acuerdo a las máquinas disponibles y la pericia de los trabajadores. Así, podemos encontrar talleres de ojal y botón, talleres de planchado, etc. No obstante, muchos cuentan con la maquinaria básica para la confección de prendas completas o terminadas, listas para ser comercializadas apenas emergen del umbral del taller.

Entre las entrevistas realizadas hemos hallado que la duración de la jornada oscila generalmente entre las 12 y 10 horas continuas, de lunes a sábado, contando con breves lapsos

² Utilizo aquí “reconstitución” en el sentido propuesto por Meillassoux como “reconstitución de la fuerza de trabajo inmediata” en tanto componente necesario del valor de la fuerza de trabajo, destinado al sustento del trabajador durante su período de empleo: “contribuye a la reconstitución de la fuerza trabajo en tanto que mercancía inmediatamente disponible en el mercado, vale decir, esta fuerza de trabajo vendida por el trabajador al capitalista que realiza su valor, en el transcurso del contrato, mediante su aplicación, por un tiempo limitado medido en horas de trabajo, a los medios de producción de los que es propietario” (Meillassoux, 1977:143)

para dos o tres comidas diarias (a menudo insuficiente o de escaso valor nutricional). Durante los días sábados las jornadas suelen ser más reducidas, aunque se ha señalado en diversas conversaciones con costureros que luego de terminar las tareas de costura muchos eran compelidos a realizar tareas de mantenimiento e incluso de comercialización. La extensión de las jornadas depende de la relación prendas/tiempo de confección en la que se haya estipulado la orden de producción, y se encuentra sujeta a diversas contingencias (mayor/menor habilidad de los costureros, mayor/menor complejidad en la elaboración de la prenda, cantidad de órdenes de producción simultáneas, estado de la maquinaria, etc.).

El mecanismo primordial a partir del cual se logra intensificar y prolongar la jornada es a través del pago a destajo. Mediante esta forma de remuneración los trabajadores compiten incansablemente para producir la mayor cantidad de prendas en el menor tiempo posible, con el objetivo de obtener lo que se percibe como un ingreso mayor³. Por ejemplo, en un taller de confección de pantalones de jean, uno de los costureros afirmaba trabajar “voluntariamente” 13hs diarias para producir una mayor cantidad de unidades por las que cobraba ARS 2,50, mientras el tallerista admitía retener ARS 5 por ese mismo pantalón. Organizaciones no gubernamentales estiman que el ingreso percibido por el costurero no supera el 3% del precio final de la prenda (Lieutier, 2010). En ocasiones, los trabajadores pueden percibir un ingreso fijo independientemente de las horas trabajadas. El monto pautado no deja de ser sensiblemente inferior al mínimo establecido por los Convenio Colectivos de Trabajo o, incluso, al salario mínimo promulgado.

Reclutamiento de trabajadores migrantes

De acuerdo al último censo llevado a cabo en el año 2010, los bolivianos conforman en Argentina la segunda colectividad migratoria más grande, con el 19,1% de los extranjeros censados. Un 36,7% de los migrantes bolivianos arribó al país entre los años 2002 y 2010, expresando la continuidad de un proceso de crecimiento en el volumen de las migraciones procedentes de Bolivia. Así de 143.569 ciudadanos bolivianos registrados en 1991 (el 8,9% de

³ Para Marx (1975), el salario a destajo no es otra cosa que la forma transmutada del salario por tiempo. Al igual que en éste, el monto nominal disminuye en la misma proporción en la que decrece el tiempo de trabajo necesario para cada pieza. Pese a ello, el pago por pieza motiva al obrero a prolongar la jornada para aumentar su ingreso diario tras la apariencia de un sentimiento de autocontrol, fomentando una mayor competencia entre los trabajadores y la “explotación del obrero por el obrero mismo” con la proliferación de intermediarios. El salario a destajo es en definitiva, una fuente de descuentos salariales, una palanca para prolongar la jornada laboral, un mecanismo para medir y regular rigurosamente la intensidad del trabajo, colaborando con la división del trabajo mediante la derivación de operaciones completas en los domicilios.

los migrantes en total), se calculó en 2001 un crecimiento que redundó en la presencia de 233.464 migrantes de este país (15,2% de los migrantes) y 345.272 en 2010 (INDEC, 2012).

Es en la Ciudad y Provincia de Buenos Aires donde se observa una mayor concentración de personas procedentes de Bolivia. Sólo en Provincia de Buenos Aires el censo arroja una cifra de 147.781 migrantes bolivianos, mientras que en Capital Federal se calculan unos 76.609. Datos más recientes publicados por la Dirección Nacional de Migraciones, indican que en 2012 se iniciaron 72.861 trámites de documentación de ciudadanos bolivianos, representando un incremento de un 11,75% respecto al año anterior⁴, abarcando el 26,48% de los trámites iniciados por migrantes en total durante dicho año (DNM, 2012).

Los trabajadores migrantes acceden a estos empleos a través de una diversidad de medios y circuitos. En la mayor parte de los casos entrevistados se encuentra que la forma de reclutamiento más frecuente se efectúa a través de lo que se conoce como oferta fraudulenta de trabajo asociada a modalidades de *trata laboral*. Esto es, los trabajadores en Bolivia se “informan” a través de las radios, carteles en la vía pública y mediante un gran abanico de vínculos personales sobre posibilidades de empleo en costura en Argentina, que prometen remuneraciones y condiciones relativamente “mejores” a las disponibles en sus zonas de origen. Como ejemplo, a N. le habían propuesto en 2010:

*“[...] por prenda tres pesos. Mi sueldo es tres mil ‘yo les voy a pagar tres mil’.
Pero no dijo en ese momento que iba a pagar tres pesos por prenda [...] nunca
llegás. Yo te pago tres mil me dijo”.*

El traslado de los trabajadores suele ser cubierto por el tallerista quien puede adelantar el dinero necesario para comprar el pasaje, ejecutarlo él mismo o mandar a un tercero. En todos estos casos el “costo” de traslado del costurero es descontado de sus primeros ingresos a partir de la contracción de una deuda que es comunicada al trabajador luego de haber arribado al taller. A menudo, las deudas son “infladas” extendiendo indefinidamente el periodo de endeudamiento del costurero. Esto resulta en una fuente de trabajo gratuito tanto para el tallerista, como para la marca que allí terceriza su producción. Otro mecanismo de endeudamiento empleado para sujetar al trabajador es el sistema de “adelantos”. Éstos son montos pequeños de dinero “prestados”

⁴ Me centro aquí en las radicaciones iniciadas, puesto que a través de las investigaciones realizadas a lo largo de mi participación en el Plan Nacional de Documentación Patria Grande entre los años 2007 y 2009, he podido observar que no todos los trabajadores migrantes prosiguen con las subsiguientes fases de documentación.

periódicamente al costurero para cubrir ciertos gastos personales inmediatos, los mismos son luego descontados de los primeros salarios⁵. Así, N. nos relataba que la tallerista descontó en sus primeros meses los pasajes:

“[...]¿Cuánto les descontó?

N.: bueno, todo... nos hemos quedado casi con treinta pesitos. Eso lo teníamos que pagar en tres meses. Los pasajes sumaban casi el valor de seiscientos pesos”.

El trabajo en costura es en cierta medida estacional, contando con un periodo de mayor intensidad que dura alrededor de nueve meses y otros tres meses con escaso o nulo empleo, este periodo de desempleo no es cubierto por el tallerista ni por la empresa que terceriza allí su producción⁴. Durante estos meses no productivos los costureros pueden volver a Bolivia, para retornar luego al mismo taller o a uno nuevo. Pueden también cambiar de talleres en caso de ser despedidos o a medida que conocen “mejores” ofertas laborales -a través de los contactos que pueden formar en los distintos puntos de encuentro de migrantes bolivianos durante los domingos, entre los mismos compañeros del taller, a través de la radio, etc.-. La estacionalidad en la indumentaria responde, según representantes del INTI a cuestiones relativas a la planificación empresarial:

“[...] Perfectamente se puede planificar una producción a lo largo del año para que no haya picos, pero ello depende de lo organizado que se encuentre el equipo de diseño. Las áreas de diseño por lo general toman la tendencia europea y norteamericana, realizan adaptaciones de otras cosas, le incorporan diseño propio, y de ese mix surgen las prendas. El problema es que las empresas locales, por lo general, tienen características familiares y cierta informalidad en la gestión, y esto se refleja en las áreas de diseño. Es la informalidad en la gestión y el funcionar día a día fuera de una planificación la que genera que se produzcan estos cuellos de botella en la producción, asociados a la estacionalidad.” (Hernán Zunini citado en Lieutier, 2010:95).

⁵ El desconocimiento del oficio implica que durante los primeros meses el trabajador sólo puede producir pocas prendas por día (como ayudante en algunos casos), debiendo armar y desarmar la misma prenda continuamente hasta que quede finalizada. Esto, sumado a la prevalencia del pago a destajo colabora en la cesión de trabajo gratuito por meses completos luego de haber arribado al taller.

Así, un mismo costurero nos ha relatado que arribó al país para trabajar en un taller en condiciones engañosas, por medio de un contacto personal en Bolivia, luego cambió de taller por uno que conoció a través de una radio de la comunidad. Este último taller estaba administrado por un tallerista que años más tarde sería encarcelado cuando ingresaba trabajadores desde Bolivia a quienes les sustraía la documentación y mantenía encerrados durante el viaje.

Existen, además, determinados puntos de reclutamiento en la ciudad, como por ejemplo la esquina de Cobo y Curapaligüe, en el linde entre el Barrio Rivadavia y Parque Chacabuco en la Ciudad Capital. Allí, decenas de costureros se presentan a una suerte de “subasta” de empleo que se efectúa cuatro mañanas a la semana, donde regatean el precio de la fuerza de trabajo frente a talleristas primordialmente coreanos.

Una multiplicidad de factores confluye en la permanencia en este tipo de empleos (pese a las condiciones que en ellos prevalecen y que han sido descritas hasta aquí), entre los cuales predominan las formas de coacción sobre la cual se tejen las relaciones al interior del taller. Hemos mencionado previamente el endeudamiento en el que figuradamente incurren los trabajadores con el tallerista. Sumado a éste existen otros mecanismos coactivos como: el amedrentamiento con complicidad de la policía sobre supuestas deportaciones –agravada por la retención de documentos– o sobre el maltrato que pueden recibir gracias al presunto racismo de la sociedad “receptora”, extremándose hasta la aplicación de violencia física y abusos sexuales. R, por ejemplo, no tuvo asistencia médica durante los nueve meses de embarazo porque la encargada del taller:

“[...] ella me decía que no que aquí los doctores como vos eres de Bolivia te van a decir estos negros bolivianos porque no vuelven a su país y se hacen tratar ahí. Si quieres hacerte tratar así entonces te llevo al médico, pero vas a tener que buscar a un médico boliviano [...] me sentía bien mal, le decía que me lleve... No conocía, no sabía la calle, también, no sabía cómo he llegado y cómo voy a ir. Y yo trataba, le decía que me lleve pero ella me decía que no. ‘Así te van a tratar aquí los argentinos que no quieren a los bolivianos, que vos vas a mostrar tu documento te lo van a agarrar y te lo van a botar y que te vayas a hacer atender en tu país, así te van a tratar’”.

A pesar de las magras ofertas salariales y en desmedro de las condiciones de trabajo y de vida que pueden prolongarse por años a través del paso por diferentes talleres, muchos costureros

continúan trabajando con la expectativa de ahorrar (puesto que la comida y la vivienda están relativamente “cubiertas” por el tallerista) y eventualmente montar un taller propio. P., representante de la colectividad boliviana citaba como ejemplo,

“La mayor parte han venido a trabajar en costura, se han ahorrado pesos y han sido talleristas [...] un hermano que viene de Bolivia trabaja dos o tres años haciendo de peón y al otro año se compra una máquina ya empieza a ser tallerista, porque gana más por ahí el fabricante le da o sea cuando trabajaba en un taller le daban uno ochenta por prenda. Pero cuando va a ser él directamente pueden darte dos o tres pesos. Por eso mucha gente llega de allá con intenciones de aprender a manejar las máquinas trabajar dos o tres años comprarse unas máquinas y ahí empieza. Ahí se crea el taller familiar con cuatro o con cinco, ya trabaja tranquilo sin estar yendo a pedir trabajo a nadie”.

El dinero recibido también es enviado a modo de remesas a los parientes que permanecen en Bolivia. En el año 2012 las remesas familiares recibidas en Bolivia alcanzaron los USD 1.094,3 millones, superando en un 8,1% los USD 1.012,3 millones percibidos el año anterior (BCB, 2013a). Argentina se posiciona en tercer lugar de importancia originando el 12,1% de las remesas, con un total de USD 131,28 millones, aún a pesar de decrecimiento proyectado por el Banco Central boliviano a raíz de las restricciones impuestas a la compra de divisas por parte del gobierno argentino (BCB, 2013b).

Distintos representantes de instituciones financieras de Bolivia, conciben la importancia que guardan las remesas para la economía boliviana, ya sea por su aporte en la demanda interna, como por su importante rol en el ingreso de divisas: *“El aumento de los envíos demuestra que los bolivianos que se han ido a trabajar principalmente a España, pese al gran desempleo que hay en ese país, siguen manteniendo sus fuentes de empleo y que su labor es valorada donde trabajan”*, expresó, por ejemplo, el ex presidente del Banco Central de Bolivia Armando Méndez (Diario La Razón, 2013). Algunos analistas remarcan la *“(...) capacidad de ahorro, que en épocas de crisis se ha traducido en algo más de ‘sacrificio’”* (Julio Alvarado, economista citado en Diario Los Tiempos, 2013). Otros enfatizan en que el origen mismo del aumento de las remesas dentro de un contexto de crisis internacional no expresa otra cosa que la *“flexibilidad de los bolivianos”* en los mercados laborales receptores: *“Los bolivianos hacen trabajos que los*

europeos no quieren hacer. Además, el boliviano es una persona con más iniciativa y ha sabido incorporarse en el mercado laboral europeo” (Luis Evia, citado en Diario Los Tiempos, 2013).

Las remesas configuran una fuente de ingresos necesaria para los familiares que permanecen en Bolivia. En 2008 el Instituto Boliviano de Comercio Exterior sostenía que el 45% de las remesas eran destinadas a cubrir gastos básicos (IBCE, 2008). En este sentido, es ineludible hallar que detrás de la “elección” de migrar y trabajar en las condiciones descritas, se encuentran las agravantes situaciones de pobreza que afectan a millones de trabajadores en Bolivia, donde actualmente se calcula una población de 10.027.254 de habitantes (INE, 2013). En 2011 la encuesta de hogares en este país (INE, 2012) manifestaba que si bien la incidencia de la pobreza había disminuido progresivamente en la última década, alcanzaba entonces al 44,95% de la población, lo cual significaba la existencia de 4,81 millones de bolivianos pobres, al tiempo que se registraba un 20,87% de pobreza extrema (2,3 millones de personas). Mientras tanto, en los sectores rurales la pobreza alcanzaba el 61,35% de los habitantes, periodo en el que el ingreso medio en dicha área rondaba los BOB 863. Es en este marco que debe comprenderse que un 40,55% de los 564.461 emigrantes bolivianos en el último año tomen como destino a nuestro país (según INE, 2013, Argentina es el destino migratorio principal con 228.082 emigrantes).

Las condiciones de pobreza que inciden en la decisión de miles de bolivianos de migrar anualmente, para terminar trabajando precariamente en países como el nuestro, son fructíferamente aprovechadas por una estructura empresarial que obtiene de ello importantes márgenes de ganancia.

La industria de indumentaria en Argentina

Representantes empresarios del sector sostienen que las condiciones de producción en la indumentaria responden al modo en que se desarrolló la reactivación de la industria en nuestro país luego de la crisis de 2001. En efecto, según los datos proporcionados por el INDEC (2005) entre los años 1974, 1985 y 1994 podemos hallar una paulatina disminución de las unidades productivas, de los puestos de trabajo ocupados, del valor de la producción y del valor agregado, tanto en la rama que aquí nos ocupa como en el resto de las actividades. En veinte años la cantidad de puestos de trabajo en la indumentaria se redujo en un 40,2%, al tiempo que los locales disminuyeron en aproximadamente un 36%. Entre los años 1993 y 2003, primordialmente, se observa una reducción de las unidades productivas censales en un 19,6%.

A partir del año 2002 con la devaluación de la moneda nacional se experimentó un proceso de crecimiento económico en ciertos sectores empresariales desplazados en la década anterior, frente a la competencia signada por la importación desatada por la paridad peso=dólar. No obstante, este “vigoroso proceso de recuperación” en términos del representante de Pro Tejer⁶ Mariano Kestelboim, se daría en un “*mercado atomizado y disperso como el de la confección, [donde] la ascendente presión competitiva asiática en condiciones productivas que no respondían a estructuras de costos de mercados formales capitalistas, desencadenó estrategias defensivas por parte de los talleres de confección*” (2012:8)

Según los datos proporcionados por el Censo Nacional Económico 2004/2005 (CNE en adelante) elaborado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2005), la actividad de confección se componía en el año 2003 de 3.667 locales (productivos), dentro de los cuales se empleaba un total de 26.784 asalariados, para cuya remuneración se destinó durante dicho año un total de ARS 242.949, mientras el excedente bruto de explotación alcanzó los ARS 771.335⁷.

En el censo también hallamos la predominancia de locales pequeños de entre 0-5 empleados (2.553 que constituyen el 70,5% de los locales que integran dicha actividad). Lo mismo sucedía en términos de valor de producción (a precios del productor) puesto que un 37,3% de los locales producen hasta ARS 100.000 -aunque solamente emplearon a un total de 513 personas, alcanzando un excedente bruto de ARS 20.679, del que se destinaron 3.698ARS en remuneraciones-. Sólo un 4,7% declaró superar los ARS 3.000.001, al tiempo que empleaban al 44,8% de los asalariados. De los ingresos de estos locales, ARS 123.743 fueron destinados a remuneraciones de los asalariados, conservando un excedente bruto de ARS 325.721. Dicho de otro modo, un 4,7% de los locales, que empleaba en 2003 a un 44,8% de los asalariados totales, declaraba producir el 47,19% del valor de la producción de la actividad en total, y llevarse el 42,22% del excedente total de dicha actividad.

Otro 41,58% del excedente se lo llevaba un 23,48% de los locales que percibían entre ARS 500.001-3.000.000. Es decir, el 71,73% de los locales se llevaban el 16,18% del excedente calculado para la actividad.

⁶ Fundación que nuclea a diversos actores de las industrias textil y de vestido, representando fundamentalmente el punto de vista empresarial.

⁷ Si bien el CNE diferencia locales de empresas, optamos por utilizar los datos referentes a los locales puesto en ellos podemos diferenciar y concentrarnos específicamente en la actividad –más numérica- de confección de prendas.

La estimación de la remuneración media mensual para el año 2003 rondaba en los ARS 698 para el caso de la confección. Según indican los cuadros del CNE el valor agregado en esta rama se divide en la siguiente manera: 23% se destinaría a remuneración de los asalariados, 2,2% en impuestos a la producción y 74,3% en excedente bruto de explotación. Dentro de las manufacturas, la fabricación de prendas en general (incluyendo teñido de pieles, etc.) es una de las que refleja con mayor gravedad la desproporción entre el excedente bruto de explotación y la remuneración media de los asalariados. Contando con la menor remuneración media mensual estimada (ARS 722), esta rama se ubica en 8vo lugar según la proporción del excedente bruto de explotación.

De acuerdo al Plan Industrial 2020 (MIRA, 2011), la cadena textil en general (incluyendo la fabricación de telas) empleaba alrededor de 360 mil trabajadores registrados en 2010. Según este informe, sólo en la actividad de indumentaria se experimentó un crecimiento en un 93% en la cantidad de puestos de trabajo, que se concentraban en empresas medianas. Si bien dicho informe ratifica la escasa concentración empresarial que el CNE registraba en 2003, ubicando a la confección como una de las seis ramas menos concentradas (tanto en términos de ocupación como en valor agregado), sí comprueba la concentración geográfica de dicha actividad en Ciudad y Provincia de Buenos Aires.

Entre las cifras del CNE 2004/2005 y las expresadas en el Plan 2020 podemos calcular un crecimiento en el nivel de actividad en toda la cadena en un 146%, con la existencia de 7.000 firmas, entre las que se duplica la participación de las más grandes. Este crecimiento se vio influenciado por la implementación de ciertas medidas gubernamentales en 2008, tendientes a aplacar los incipientes efectos de la crisis y la competencia que ofrecían las importaciones desde China, en particular luego de la finalización del Acuerdo de Textiles y Vestimenta (2005).

Para Kestelboim (2012), Director Ejecutivo de la Fundación Pro Tejer (que, como vimos, integra a diversas organizaciones patronales de la rama textil) existe un problema “estructural” que afecta a la formación de precios en la indumentaria, éstos se establecerían no tanto en relación con los costos productivos sino de acuerdo a una puja distributiva que favorece, en última instancia, a los sectores inmobiliarios y financieros ligados a la comercialización de las prendas.

Según este autor, a lo largo del periodo 2003-2011 se registró un aumento en la oferta de bienes de consumo, dando lugar al crecimiento de la demanda de locales comerciales por parte de

las marcas. Esto conllevó a una “saturación” de los canales de venta formales provocada principalmente por una escasa inversión en la construcción de inmuebles para uso comercial. Ello reforzó el poder de imponer unilateralmente “condiciones comerciales abusivas” por parte de los grupos económicos que hoy concentran la administración de los locales de venta en shoppings, fundamentalmente APSA y Cencosud: *“Por ejemplo, la renovación de contratos estaría sujeta a la permanencia en shoppings donde la mayoría de las marcas de indumentaria operan a pérdida como en el Patio Bullrich [...] De lo contrato, podían perder su espacio de ventas en los mejores shoppings”* (2012:4).

Los elevados precios de la indumentaria se explicarían entonces, según Kestelboim, por las imposiciones derivadas de la concentración en determinados nichos comerciales, monopolizados por ciertos grupos económicos que administran la comercialización en reconocidos shoppings. La especulación inmobiliaria propia de este “mercado imperfecto”, los costos administrativos vinculados al sistema de ventas de descuentos y otros costos financieros ligados a las operaciones con tarjetas de crédito, obligarían a las marcas a fijar precios elevados a través de su reposicionamiento dentro de segmentos del mercado (Premium o ABC1) donde la demanda es inelástica, como forma de conservar márgenes “razonables” de rentabilidad. Así,

“[...] el ABC1, con formalidad en la comercialización y elevados precios de venta, que corresponde aproximadamente al 20% del mercado y otro gran fragmento informal abastecido a través de canales ilegales de importación y una producción y comercialización informal con elevados niveles de precariedad laboral, donde se produce y comercializa el restante 80% de la producción. En este mercado, los precios son mucho más económicos”.
(Kestelboim, 2012:2)

Es de notar en este fragmento que no se especifica concretamente en qué condiciones se fabrican las prendas comercializadas “formalmente” para ese 20%. Sin embargo, Kestelboim afirma más adelante *“el eslabón de la producción más intensiva en mano de obra y de menor margen de rentabilidad fue progresivamente tercerizado por las marcas de indumentaria a talleres de confección con baja capacidad de negociación y de elevada informalidad”* (Kestelboim, 2012:6).

El denominado “incremento de la participación de los costos no industriales” incidiría, además en la “profundización” de ciertas medidas tendientes a la “optimización de recursos”,

como la tercerización de la producción con el fin de limitarse a las actividades de “mayor rentabilidad” (diseño, marketing y comercialización). Este proceso ratifica la hipótesis de Naomi Klein (2001) quien observa la tendencia creciente en las últimas décadas entre las grandes firmas a nivel global, hacia la tercerización en sectores que provean mano de obra barata con el fin de desligarse de los costos de reproducción de la fuerza de trabajo. De esta manera, bajo el slogan “marcas sí, productos no”, se operaría un fortalecimiento de los procesos de marketing y comercialización en detrimento de los procesos productivos.

Más aún,

“[...] A su vez, la creciente inmigración ilegal [sic] de países cercanos, especialmente de Bolivia y Perú que, en graves situaciones de pobreza, buscaban desarrollar actividades de subsistencia que les permitieran generar un excedente de ingresos para enviar a sus familias, facilitó la extensión e intensificación de la precarización laboral. En respuesta a la creciente informalidad y a las consiguientes dificultades de acceso al capital, los talleres de confección también comenzaron a extender la subcontratación de tareas. La organización general de la producción en ese marco fue cada vez más caótica [...] los problemas de contrabando, competencia desleal y talleres clandestinos se volvieron cada vez más graves y han generado un gran potencial de deterioro de la competitividad con inclusión social de la economía.

Estas condiciones productivas dificultaron el acceso por parte de las marcas a talleres con capacidad tecnológica para la elaboración de series de producción estandarizadas [...] Así, esa organización de la producción representó otro obstáculo que contribuyó a la decisión de las marcas de orientar gran parte de su producción al segmento premium que, por su target de mayor exclusividad, no requiere de series largas de producción”. (Kestelboim, 2012:8).

Este discurso integra una línea de argumentación en base a la cual las marcas sostienen que su rol se limita a oficiar de sociedades comercializadoras, desligadas de las responsabilidades en la organización de la producción. Esto no sólo contradice lo establecido por la Ley de Trabajo a

Domicilio en su artículo 4to⁸ sino también las condiciones concretas que asume la producción en la rama. La informalidad de los talleres no es un problema privativo a costureros y talleristas. En palabras del ex-cónsul boliviano Alberto Gonzáles, entrevistado en 2008:

“[...] éste no es un problema que se resuelve en el ámbito de los talleristas y de los costureros, de ninguna manera. El hecho de que los costureros y muchos talleristas, quizás la mayoría, estén en una situación de desventaja o de debilidad, obedece a que del otro lado de la cadena hay un eslabón demasiado fuerte que es el que debilita a los otros. El otro eslabón por supuesto son las grandes marcas, los fabricantes.”.

Existen diferentes modalidades mediante las cuales las empresas pueden llevar a cabo la tercerización de la producción. Las grandes firmas pueden establecer un emplazamiento fabril como domicilio legal de la firma en el que se efectúan algunas tareas asociadas a la producción (diseño, corte, almacenamiento y distribución), mientras que la confección es derivada a talleres textiles. Pueden también derivar todo el corte a un tercero que lo distribuye en diversos talleres para el armado de las prendas. Se puede constituir de este modo una red de intermediarios - empresas y/o personas denominadas “fasoneros”- para “ubicar” la producción en distintos reductos. Los intermediarios pueden oficiar en ciertos casos de pantalla legal para encubrir las verdaderas condiciones de producción y en ellos pueden desarrollarse algunas tareas como moldería, almacenamiento y corte. Pueden a su vez trabajar para más de una marca. En nuestro país Delos S.A., era una fábrica que empleaba alrededor de cincuenta trabajadores registrados en el corte de piezas para marcas como Le Coq Sportif, Puma, Topper, Arena, etc. armadas luego en diversos talleres. Esto no sólo ocurre en nuestro país, la empresa Inditex S.A. que comercializa Zara a escala global derivaba el corte a la empresa AHA en Brasil, la cual tercerizaba la producción a diferentes talleres (cfr. El Mundo, 2011).

Estas estrategias no son excluyentes y pueden articularse de forma complementaria por una misma marca. Marcas como Adidas, Penalty, Speedo, Salomon, Puma, Topper, Kappa, Le Coq Sportif, Arena pueden producir en una misma fábrica como Sporttech que emplea a 260 costureros. Sucede a menudo que los grandes cotos de producción impuestos por las marcas

⁸ El art. 4 de la Ley 12.713 fija una responsabilidad solidaria entre empresarios, intermediarios y talleristas frente a diversas obligaciones: intermediarios y talleristas son “(...) obreros a domicilio con relación a los dadores del trabajo y como patronos sujetos a las obligaciones que les impone esta ley y las reglamentaciones que se dicten a quienes encarguen la ejecución del trabajo”.

supera la capacidad productiva de la fábrica, por lo que muchos trabajos son derivados a talleres domiciliarios de los mismos obreros, implicando importantes reducciones de costos.

En el caso de comercialización informal más pequeña en los locales de la calle Avellaneda, del barrio de Once (o los puestos de la feria La Salada), la escala de producción suele ser más reducida por lo que todas las operaciones productivas pueden realizarse en un mismo taller que generalmente se ubica próximamente al local comercial.

La relación entre el taller y la marca, en todos los casos vistos, no debe verse como un vínculo meramente comercial sino productivo. Las marcas proveen de materia prima (y los medios de producción en muchos casos), contando con mayor poder de determinación sobre el precio de la fuerza de trabajo, la organización en el taller, la modalidad de pago y los niveles de producción. T, un tallerista entrevistado en 2007 sostenía que los fabricantes (eufemismo para denominar a las marcas):

“quieren hacerlo rápido y nos obligan a los que queremos hacer esto a hacer rápido pero la mayor parte de la gente consciente dice ‘no, no podemos obligarlos a hacerlo rápido’”.

En palabras de Kestelboim:

“[...] los designios de las fuerzas del mercado en las relaciones productivas de las distintas cadenas de valor, en general, siguen influyendo decisivamente en la organización productiva. La desverticalización de los procesos productivos, el posicionamiento de actores de mayor poder de mercado en las actividades más rentables de cada conglomerado y el desarrollo de instrumentos mercantiles de usufructo de las actividades vinculadas con empresas de menor capacidad competitiva promovió una gran desigualdad hacia el interior de cadenas de valor. Estos desequilibrios se expresan en la consolidación de grandes núcleos productivos y comerciales de informalidad sistémica.

El mercado de indumentaria es un caso emblemático de heterogeneidad estructural y abusos de posición dominante en la captación de la renta generada por la cadena productiva” (2012:1)

Es difícil sostener el desconocimiento de los empresarios sobre las condiciones reales de producción puesto que es injustificable la contradicción entre la infraestructura de las fábricas e

intermediarios y su encuadre fiscal, con los elevados niveles de producción y márgenes de ganancia obtenidos. Los argumentos citados más arriba para justificar el aumento de precios por parte de un sector del empresariado, cuyas condiciones de producción no son especificadas, no alcanzan a explicar por qué dicho aumento en ningún modo se traduce en los precios pagados al productor. Esto es sugerido incluso por los mismos sectores empresariales cuando sostienen que no son los “costos productivos” los que afectan a la fijación de precios dentro de la indumentaria.

En el año 2008 los empresarios textiles nucleados en diversas cámaras se presentaron ante las autoridades estatales con el fin de solicitar su intervención para limitar las importaciones asiáticas cuya competencia los desplazaba del mercado. Como respuesta, el gobierno estableció medidas tendientes a limitar las importaciones (licencias no automáticas y otras medidas antidumping). Media década después dichas políticas no lograron expresarse en una mejora sustancial en las condiciones de producción a las que apela el empresariado nacional. La informalidad y la tercerización en precarios talleres continúa siendo la estrategia predominante para alcanzar mayor competitividad y maximizar ganancias.

Con el propósito de no perder una alícuota extraordinaria de ingresos, el empresariado apela entonces a una “doble estrategia”: reduce por un lado los costos productivos tercerizando la elaboración de prendas en talleres precarios que explotan mano de obra migrante de forma intensiva; mientras que, por otro lado, se efectúa lo que ellos denominan como una “reubicación en nuevos segmentos del mercado”, lo cual se resume en un aumento de precios que supera obscenamente los costos de elaboración. En efecto, cuando los costos financieros e inmobiliarios aumentan, la llamada “puja distributiva” se manifiesta entre los sectores inmobiliarios y empresariales, sin repercusión significativa sobre los salarios de los productores o las condiciones de producción. Como afirmaba el mismo tallerista entrevistado:

“[...] el fabricante para los talleristas es muy bajo el precio. El gobierno está haciendo estos allanamientos todo ese montón de cosas pero quién le pone el precio al fabricante como para pagarle lo que le piden que la gente tiene que trabajar legalmente blanqueándolos ocho horas. [...] ¿Quién los va a defender si un fabricante nos trae con un peso o dos pesos al tallerista o al costurero?, eso tiene que ver mucho con el gobierno tiene que sacar un precio fijo como en cualquier gremio [...] yo te digo una cosa hoy están siendo apretados los

talleristas. ¿Pero a qué empresa de los grandes cortadores?, de las grandes fábricas no les han tocado absolutamente nada”.

Reflexiones finales

La vinculación entre las marcas y los talleres de costura es generalmente asumida por las primeras como una mera relación comercial. Las marcas adoptan un rol de sociedades comercializadoras que venderían al por menor prendas confeccionadas en una multiplicidad de reductos cuyas condiciones ignorarían. Sin embargo, son ellas quienes conservan el protagonismo en la determinación del proceso productivo, quienes fijan los precios entre los talleres, quienes suministran los cortes y otros insumos para que las prendas sean elaboradas según pautas de diseño propias en el plazo que ellas mismas fijan. Ello no anula la posibilidad – aunque magra- de los talleres para negociar ciertas condiciones. No obstante, los límites últimos de dichas negociaciones son fijadas por los empresarios.

“Sobrevivir” en un contexto de competencia como el actual, en esa “puja distributiva” que involucra a sectores inmobiliarios presuntamente oligopólicos, exigiría la apelación sistemática a modalidades intensivas de explotación de la fuerza de trabajo como mecanismo para garantizar menores costos productivos. Siguiendo la lógica propuesta por los sectores empresariales, quienes reducen el mejoramiento de las condiciones de producción a una política de inversiones (sin tener en cuenta de dónde proviene el capital expresado en el monto a invertir), sería lícito asumir que los talleres de costura, que carecen de las posibilidades de reinversión para incidir positivamente en las condiciones de producción, no pueden entenderse como un condicionante de magnitud tal que afecte a la elección de las marcas por situarse en otro segmento del mercado, ligado a elevados precios de comercialización. Por el contrario, los talleres domiciliarios precarios que obtienen una magra tajada de las ganancias totales derivadas de la explotación intensiva de mano de obra migrante, constituyen un mecanismo idóneo para la obtención de elevados márgenes de ganancia para el empresariado local.

Bibliografía

ARCOS, Ayelén. 2012. *Vivir en el trabajo. Procesos de trabajo y reproducción cotidiana de talleres textiles en Buenos Aires*. Tesis de licenciatura. Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires.

ARCOS, Ayelén. 2013. Costureros y bolivianos. Aproximaciones actuales sobre la importancia de la articulación identidad y trabajo en la industria de la indumentaria en Argentina. Ponencia presentada en RAM X, Universidad de Córdoba, Córdoba.

KESTELBOIM, Mariano. 2012. La formación del precio de la ropa. http://www.fundacionprotejer.com/img/informes/formacion-precio-ropa_diciembre-2012.pdf (9 de septiembre de 2013).

KLEIN, Naomi. 2001. *No Logo, El poder de las marcas*. Editorial Paidós, Buenos Aires.

LIEUTIER, Ariel. 2010. *Esclavos. Los trabajadores costureros de la ciudad de Buenos Aires*. Retórica Ediciones, Buenos Aires.

MARX, Karl. 1975. *El Capital: el proceso de producción del capital*. Vol. II. Siglo XXI, Buenos Aires.

MEILLASSOUX, Claude. 1977. *Mujeres, graneros y capitales. Economía doméstica y capitalismo*. Siglo XXI, Madrid.

Documentos citados

BANCO CENTRAL DE BOLIVIA (BCB). 2013a. Nivel De Remesas De Trabajadores - Mes De Diciembre De 2012, Nota de Prensa, 06/2013. [bcb.gob.bo](http://www.bcb.gob.bo) (9 de septiembre de 2013).

BANCO CENTRAL DE BOLIVIA (BCB). 2013b. Informe de Política Monetaria. Enero 2013. http://www.bcb.gob.bo/webdocs/2013/SalaDePrensa/NotaDePrensa/IPM_enero_2013.pdf (9 de septiembre de 2013).

DIRECCIÓN NACIONAL DE MIGRACIONES (DNM). 2012. Síntesis Estadística de Radicaciones. Informe del periodo enero-diciembre 2012. www.dnm.gov.ar (9 de septiembre de 2013).

INSTITUTO BOLIVIANO DE COMERCIO EXTERIOR (IBCE). 2008. Bolivia: Migración, Remesas y Desempleo, Publicación informativa del IBCE, AÑO 16, N° 159, Bolivia.

INDEC. 2005. Censo Nacional Económico 2004/2005. www.indec.gov.ar (9 de septiembre de 2013).

INDEC. 2012. Censo Nacional de población, hogares y viviendas 2010: resultados definitivos. Tomo 1 y 2. Instituto Nacional de Estadística y Censos. Buenos Aires. www.indec.gov.ar (9 de septiembre de 2013).

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE). 2012. Encuesta de Hogares 2011. www.ine.gob.bo (9 de septiembre de 2013).

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE). 2013. Bolivia: características de población y vivienda, Censo Nacional de Población y Vivienda 2012. www.ine.gob.bo (9 de septiembre de 2013).

INTI. 2010. Medición de la informalidad sectorial. www.fundacionprotejer.com/img/informes/informalidad-inti.pdf (25 de septiembre de 2013).

MINISTERIO DE INDUSTRIA DE LA REPÚBLICA ARGENTINA (MIRA). 2011. Plan Estratégico Industrial 2020. <http://www.industria.gob.ar/plan-estrategico-industrial-2020/libro/> (9 de septiembre de 2013).

DIARIO EL MUNDO. 2011. Un escándalo de trabajo esclavo salpica a la empresa española Zara en São Paulo. Jueves 18 de agosto de 2011. <http://www.elmundo.es/america/2011/08/17/brasil/1313603410.html> (15 de noviembre de 2013).

DIARIO LOS TIEMPOS. 2013. Remesas a Bolivia suben a \$US 998,6 millones. Martes 8 de enero de 2013. http://www.lostiempos.com/diario/actualidad/economia/20130108/2012-remesas-a-bolivia-suben-a-us-9986-millones_198219_422656.html (9 de septiembre de 2013).

DIARIO LA RAZÓN. 2013. Las remesas de migrantes aumentaron en 8% en 2012. Sábado 2 de marzo de 2013. http://www.la-razon.com/economia/remesas-migrantes-aumentaron_0_1789021096.html (9 de septiembre de 2013).

PRESIDENCIA DE LA NACIÓN. 1941. Ley 12.713 sobre trabajo a domicilio. *Boletín Oficial de la República Argentina*. Año 49, N° 14.171, Buenos Aires.

Sitios consultados

SINDICATO DE OBREROS DEL VESTIDO Y AFINES (SOIVA). 2013. www.soiva.org.ar (9 de septiembre de 2013).

FUNDACIÓN ALAMEDA. 2013. laalameda.wordpress.com/tag/argentina/ (9 de septiembre de 2013).