



RIDAA
Repositorio Institucional
Digital de Acceso Abierto de la
Universidad Nacional de Quilmes



Universidad
Nacional
de Quilmes

Ludmer, Gustavo

Análisis de las causas de la informalidad laboral en la industria de confección de indumentaria. Argentina : 1975-2018



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Argentina.
Atribución - No Comercial - Sin Obra Derivada 2.5
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/ar/>

Documento descargado de RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes de la Universidad Nacional de Quilmes

Cita recomendada:

Ludmer, G. (2020). *Análisis de las causas de la informalidad laboral en la industria de confección de indumentaria. Argentina: 1975-2018. (Tesis de doctorado). Universidad Nacional de Quilmes, Bernal, Argentina. Disponible en RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes* <http://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/3599>

Puede encontrar éste y otros documentos en: <https://ridaa.unq.edu.ar>

Análisis de las causas de la informalidad laboral en la industria de confección de indumentaria. Argentina: 1975-2018

TESIS DOCTORAL

Gustavo Ludmer

gusludmer@hotmail.com

Resumen

La presente investigación pone el foco del análisis en las causas que explican la informalidad laboral del segmento de la fabricación de ropa, problemática que afecta al menos a dos de cada tres ocupados del sector. A través de un abordaje metodológico que combina técnicas cuantitativas con cualitativas, se describe el funcionamiento económico tanto del eslabón de la confección como de los principales segmentos de comercialización mayorista y minorista de prendas del mercado argentino. Del trabajo de campo realizado emergen causas no detectadas en los estudios antecedentes y asociadas al segmento del mercado donde se vende la ropa que determinan, en última instancia, la formalidad o la informalidad de los puestos de trabajo en la costura.



Universidad Nacional de Quilmes
Secretaría de Posgrado
Doctorado en Desarrollo Económico

Tesis para optar al título de Doctor en Desarrollo Económico:

***Análisis de las causas de la informalidad laboral en la
industria de confección de indumentaria. Argentina:
1975-2018.***

Autor: Lic. Gustavo Ludmer

Director: Dr. Julio César Neffa.

Co-director: Dr. Demian Tupac Panigo

Ciudad Autónoma de Buenos Aires,

Diciembre de 2019

***A la memoria de mi padre,
Eduardo Mario Ludmer***

Índice

Agradecimientos	9
Introducción.....	10
Capítulo 1: El marco teórico conceptual.....	28
1.1) El concepto de informalidad laboral.....	29
1.1.1) Antecedentes del concepto de informalidad laboral.....	29
1.1.2) Nacimiento del Sector Informal Urbano: los estudios de la OIT en África....	34
1.1.3) Corrientes teóricas que explican las causas de la informalidad laboral.....	35
1.1.3.1) El abordaje dualista del SIU: la PREALC.....	36
1.1.3.2) Las explicaciones estructuralistas.....	38
1.1.3.3) El enfoque legalista o la informalidad como escape.....	42
1.1.3.4) Enfoque holístico o de mercados de trabajo multi-segmentados	46
1.1.4) Las definiciones de informalidad según la OIT	51
1.1.5) Otros conceptos vinculados al empleo informal	54
1.2) Aportes de la Teoría de la Regulación.....	56
1.3) La economía de las convenciones	60
1.4) Contribuciones de los estudios sobre cadenas globales de valor.....	62
1.5) Otros conceptos importantes	65
1.5.1) Tercerización y subcontratación	65
1.5.2) Bienes masivos versus bienes diferenciados	66
1.5.3) El aporte neo-schumpeteriano de Reinert	70
1.6) A modo de cierre del capítulo	70
Capítulo 2: Los antecedentes sobre informalidad laboral en el sector de confección de indumentaria	76
2.1) Los antecedentes internacionales	76
2.1.1) La Pre-historia del sector	77
2.1.2) La globalización del sector y surgimiento de las maquilas	78
2.1.3) La proliferación de los talleres del sudor (<i>sweatshops</i>)	79
2.1.4) La concentración de las marcas y retail	81

2.1.5) El rol del Estado en la informalidad laboral del sector	84
2.1.6) El debilitamiento del poder sindical	85
2.1.7) El rol de la inmigración en la confección de ropa	86
2.1.8) El rol del trabajo femenino	88
2.2) Antecedentes de estudios nacionales sobre informalidad laboral en Confecciones	90
2.2.1) Trabajo a domicilio y femenino	90
2.2.2) Efectos de la macroeconomía argentina sobre el sector	95
2.2.3) Cambios en la organización de la producción	98
2.2.4) Características propias del sector	102
2.2.5) La segmentación de los mercados	104
2.2.6) El rol del Estado	109
2.2.7) Las características del colectivo de trabajadores	114
2.2.8) La inmigración en el sector	117
2.3) A modo de cierre del capítulo	126
Capítulo 3: La estrategia metodológica.....	130
3.1) Introducción a la estrategia de abordaje metodológico	130
3.2) Técnicas de generación y recolección de datos	134
3.2.1) Revisión Bibliográfica	134
3.2.2) Tareas de observación participante	135
3.2.3) Recolección de estadísticas de fuentes secundarias	137
3.2.3.1) OEDE del Ministerio de Producción y Trabajo	138
3.2.3.2) EPH del INDEC	139
3.2.3.3) Otras fuentes estadísticas consultadas	141
3.2.4) Encuesta sobre compras de ropa de argentinos en el exterior	145
3.2.5) Entrevistas	147
3.2.6) Encuesta sobre empleo industrial generado en La Salada y Flores.....	153
3.3) Técnicas de análisis de la información	156
3.3.1) Técnicas de análisis cuantitativo	156
3.3.1.1) ¿Cómo calcular el empleo en la fabricación de ropa en Argentina en la actualidad a partir de la información de las encuestas	

sociodemográficas?	156
3.3.1.2) ¿Cómo calcular la evolución del empleo y de la tasa de informalidad en el sector según las encuestas sociodemográficas?	160
3.3.1.3) ¿Cómo detectar en la información de las encuestas demográficas si el sector de confección genera una penalidad propia en materia de informalidad laboral?	162
3.3.1.4) Metodología cuantitativa con encuestas socialdemográficas para conocer cuáles son las causas micro y macroeconómicas de la informalidad laboral	165
3.3.1.5) ¿Cómo estimar la cantidad de empleo industrial generado en La Salada?	67
3.3.1.6) ¿Cómo estimar la cantidad de empleo industrial generado en Flores?..	169
3.3.2) Técnicas de análisis cualitativas	171
3.4) A modo de cierre del capítulo	173
Capítulo 4: El sector de fabricación de indumentaria en el mundo	177
4.1) La transformación de los mercados internacionales: 1975-2018.....	177
4.1.1) Surgimiento de las CGV en el sector y auge del offshoring.....	178
4.1.2) La intensificación del comercio en el sector.....	183
4.1.3) Consecuencias para los países desarrollados.....	185
4.1.4) El ascenso de China como principal productor de ropa.....	190
4.1.5) El surgimiento del <i>fast fashion</i>	192
4.1.6) ¿ <i>Nearshoring</i> u <i>offshoring</i> ? <i>Rightshoring</i> , la mejor combinación.....	195
4.1.7) Perfiles de países exportadores de ropa.....	196
4.1.8) Valor agregado, salarios y empleo en el sector.....	200
4.1.9) Investigación y desarrollo en la fabricación de prendas.....	205
4.2) Análisis del caso Portugal.....	208
4.2.1) Origen, expansión y auge de la industria de indumentaria en Portugal.....	209
4.2.2) La crisis del sector.....	211
4.2.3) La transformación productiva del sector.....	216
4.2.4) El rol del entramado institucional.....	222
4.2.5) Un caso de éxito en el combate al empleo informal en el sector.....	226

4.3) A modo de cierre del capítulo.....	228
Capítulo 5: Historia del sector de fabricación de indumentaria en Argentina.....	232
5.1) Pre-historia del sector en Argentina: desde sus orígenes hasta 1975.....	233
5.2) La etapa del ajuste: 1975-2002.....	245
5.2.1) Rodrigazo y Dictadura Militar.....	246
5.2.2) La década perdida.....	253
5.2.3) La convertibilidad.....	255
5.3) La pos-convertibilidad: de la recuperación a una nueva crisis.....	261
5.3.1) El crecimiento del sector entre 2002 y 2011.....	261
5.3.2) El retorno de la crisis.....	269
5.3.3) ¿Cómo se explica el comportamiento de la producción nacional de ropa entre 2003 y 2018?.....	271
5.3.3.1) Importaciones de ropa de turistas argentinos en el exterior.....	273
5.3.3.2) Importación de ropa vía contrabando en Aduana.....	278
5.3.3.3) Evolución de la participación de la ropa importada en el mercado argentino.....	280
5.3.3.4) Impacto de las importaciones, exportaciones y el consumo de prendas nacionales sobre la producción del sector.....	282
5.4) A modo de cierre del capítulo.....	285
Capítulo 6: Configuración actual de las cadenas de fabricación y comercialización de indumentaria en Argentina.....	288
6.1) Introducción	289
6.2) Segmentos de comercialización.....	290
6.2.1) Marcas <i>Premium</i> y grandes <i>retail</i>	293
6.2.2) Supermercados.....	300
6.2.3) Comercios minoristas de marca propia o multi-marca	304
6.2.4) La Salada, saladitas y manteros	313
6.2.5) Compras públicas	326
6.3) Segmentos de fabricación	330
6.3.1) Talleres y fábricas formales	335

6.3.2) Talleres informales	339
6.3.3) Costureros a domicilio.....	346
6.3.4) Cooperativas.....	348
6.4) Otros actores de la cadena de valor.....	353
6.4.1) Sindicatos.....	353
6.4.1.1) SOIVA-FONIVA.....	353
6.4.1.2) UCI.....	355
6.4.1.3) SETIA.....	356
6.4.1.4) STTD.....	357
6.4.2) Gremial empresaria: CIAI, CAIByN, FAIIA.....	357
6.4.3) Organismos No Gubernamentales.....	358
6.4.3.1) La Alameda.....	358
6.4.3.2) Fundación PROTEJER.....	359
6.4.4) El rol del Estado.....	360
6.5) A modo de cierre de capítulo.....	363
Capítulo 7: Caracterización del empleo en el sector.....	366
7.1) Caracterización del empleo en el sector a partir de encuestas sociodemográficas.....	366
7.1.1) Sobre el empleo total del sector	367
7.1.2) Sobre el empleo asalariado formal del sector	379
7.1.3) Sobre los trabajadores informales del sector	384
7.1.3.1) Informalidad y empleo independiente en la costura.....	384
7.1.3.2) Informalidad y tamaño del establecimiento en la costura.....	384
7.1.3.3) Informalidad y trabajo a domicilio	386
7.1.3.4) Informalidad y género en la costura	386
7.1.3.5) Informalidad e inmigración en la costura	389
7.1.3.6) Informalidad e ingresos en la costura.....	389
7.1.4) ¿Cómo fue la evolución del empleo informal en el sector?	391
7.2) Análisis de la información de las encuestas sociodemográficas	395
7.2.1) ¿Trabajar en la fabricación de ropa incrementa las probabilidades de ser informal?.....	395
7.2.2) ¿Cuál es el mejor modelo econométrico para explicar las causas	

de la informalidad laboral de los costureros?.....	401
7.3) Ejercicio exploratorio: empleo generado en los circuitos Flores y La Salada.....	406
7.3.1) Empleo industrial generado en la fabricación de ropa para La Salada.....	407
7.3.2) Empleo industrial generado en la fabricación de ropa para Flores.....	412
7.4) A modo de cierre del capítulo.....	417
Capítulo 8: Las causas de la informalidad laboral en la fabricación de ropa según segmento de comercialización.....	420
8.1) Introducción.....	420
8.2) Causas transversales que explican la problemática.....	421
8.3) Causas de la informalidad laboral según segmento de comercialización..	428
8.3.1) Marcas <i>Premium</i> y grandes <i>retail</i>	431
8.3.1.1) Marcas <i>Premium</i> que tercerizan el proceso productivo.....	432
8.3.1.2) Marcas <i>Premium</i> que combinan fabricación interna y tercerización.....	438
8.3.1.3) Marcas <i>Premium</i> con fabricación interna 100% formal.....	440
8.3.2) Supermercados	446
8.3.3) Flores.....	449
8.3.4) La Salada, saladitas y manteros.....	453
8.3.5) Compras públicas.....	458
8.4) A modo de cierre del capítulo.....	460
Conclusiones.....	463
Referencias.....	499
Anexo 1: Medición del impacto de las importaciones de ropa en la producción y el empleo nacional.....	550
Anexo 2: Cuestionarios utilizados para las entrevistas.....	563
Anexo 3: Listado de Encuestados.....	573
Anexo 4: Formularios para las encuestas a puesteros y comerciantes.....	581
Anexo 5: Descomposición Oaxaca-Blinder.....	583
Anexo 6: Encuesta sobre canales de compra de indumentaria.....	585

Agradecimientos

Al Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), que me brindó una Beca Interna Doctoral para dedicarme con exclusividad a la presente investigación. Esta tesis no hubiera sido posible de no ser por esta política pública.

A mis directores de tesis, Julio César Neffa y Demian Tupac Panigo, quienes poseen la virtud de combinar un estricto rigor científico-académico con un profundo compromiso ético por mejorar la calidad de vida de las personas.

A otros investigadores que realizaron valiosos aportes. En particular, a mis tres jurados de la pre-defensa, Fernando Porta, Robert Boyer y Bernardo Kosacoff. A mis docentes de los talleres de tesis del doctorado de la Universidad Nacional de Quilmes, Fernando Porta, Juan Santarcángelo, Bernabé Malacalza y Alejandro Gaggero. A Daniel Heymann, Diego Coatz, Mariano de Miguel, Ariel Lieutier, Sergio Woyecheszen, Gonzalo Bernat y Fernando García Díaz.

A Fernando Martínez, quien realizó una contribución fundamental a la calidad de la investigación a través de sus generosas enseñanzas sobre metodologías cualitativas y teorías epistemológicas.

A Daniel Schteingart, con quien establecí un intercambio durante estos años que permitió mejorar sustancialmente la calidad de la tesis.

A mis compañeros de investigación con quienes he compartido largas jornadas de trabajo y han realizado aportes a la tesis: Ana Paula Di Giovambattista, Ana Garriz, Emilia Buccella, Alejandro Vignolo Pablo Gallo, Sergio Rosanovich,

Federico Favata, Guillermo Güerci, Ignacio Carballo, Pablo Warren y Pablo Almada.

A Alicia Hernández, Claudio Drescher, Ariel Lieutier, Eduardo Kozac, Santiago Senna, Damian Wolkowski, Leo Yoo, Javier Armesto, Mariano Kestelboim, Ariel Schale y Julieta Lousteau, por sus incansables respuestas ante mis preguntas sobre el funcionamiento del sector.

A mis padres, Ana María Buceta y Eduardo Mario Ludmer. Tengo la íntima convicción de que este logro personal también pertenece a ellos.

A mi compañera María Virginia Vázquez, por su inagotable amor y contención brindados durante todos los años que duró esta investigación.

A mi hijo Santiago Ludmer Vazquez, por darme el motivo más valioso para concluir (de una vez por todas) esta investigación y por enseñarme que una sonrisa puede ser la acción más hermosa de la vida.

A mi familia Juan Pablo Ludmer, Silvia Cabrera, Silvia Cajiao, Oscar Rojas, Nancy Fons, Enrique Vazquez, Victoria Correa Fons, Verónica Vázquez, Rosa Bodni, Eudoro Villagrán, Cristina Buceta y Osvaldo Bodni.

A mis amigos de toda la vida Hernán Confinio, Daniel Schteingart, Pablo Tello, Lucía Gutiérrez Alejandro Thomson, Facundo Guaita, Pablo Leibson, Laura Lafit, Guillermo Guerci, Diego Crippa, Diego Bandieri, Rodrigo Tyson, Rodrigo Puértolas, Martin Schapiro, Julieta Delgado, Florencia Pizzo, Mauro Ricchiano, Fernando Martínez, Juan Pastene, Nicolás Braguinski, Florencia Ubertalli, Luciana Calcagno, María Chiaparo, Florencia Gallo, Lucas Acebedo, Demian Dalle, Nicolas Sanvitale, por su apoyo durante estos cinco años de investigación

A mi compañero Jarri, quien me enseñó que el amor y la amistad trascienden al género humano.

A todos y cada uno de ellos, gracias.

Introducción

Presentación del problema de investigación

Entre 2016 y 2018, dos de cada tres trabajadores de la industria de fabricación de ropa en Argentina se desempeñaron en condiciones de informalidad laboral. La incidencia de la problemática más que duplica al promedio de la economía argentina, lo que deja en evidencia que se trata de un fenómeno particular del sector de confección. La combinación de la información de las encuestas sociodemográficas y de los registros laborales permite estimar que se trata de aproximadamente 120.000 ocupados informales. Sin embargo, existen otras estimaciones que señalan la presencia de 350.000 trabajadores en condición de informalidad en este sector. Semejante discrepancia deja en evidencia el estado actual de desconocimiento sobre la verdadera magnitud de la problemática.

Ahora bien, la informalidad laboral acarrea una serie de consecuencias negativas tanto para los trabajadores que la sufren como para los ocupados registrados del sector, las empresas, los sindicatos, el Estado y los distintos organismos de la Seguridad Social.

En primer lugar, los trabajadores informales de la confección de indumentaria no disponen de los derechos laborales que les corresponden según las leyes laborales (vacaciones pagas, aguinaldo, indemnización por despido) ni se benefician de los aumentos salariales acordados en la negociación colectiva. Tampoco están cubiertos por los beneficios de la seguridad social contributiva (obra social, aporte jubilatorio, aseguradora de riesgos del trabajo, entre otros). Esto también repercute en un desfinanciamiento del Estado y de los organismos de la Seguridad Social. Tampoco se encuentran protegidos frente a accidentes

de trabajo y enfermedades profesionales, sumamente frecuentes dadas las dramáticas condiciones y medio-ambiente de trabajo que soportan día a día.

A su vez, los trabajadores informales de esta industria reciben ingresos horarios inferiores a los que establece el convenio colectivo de trabajo del sector. Para compensar, suelen desempeñarse durante extensas jornadas laborales, que en épocas de mayor actividad pueden alcanzar las dieciséis horas diarias, de lunes a sábado. Aun así, sus reducidos ingresos llevan a una elevada incidencia de la pobreza en sus grupos familiares, constituyendo un caso ejemplar de trabajadores pobres. Esta dinámica se agrava debido a que la informalidad de sus puestos de trabajo incrementa sus intermitencias en el empleo, hecho que provoca frecuentes episodios de subocupación y desempleo.

Por su parte, la elevada incidencia de la informalidad laboral también afecta a los trabajadores formales del sector, pues deprime su poder de negociación a la hora de negociar por mejores condiciones laborales. De hecho, los salarios del convenio colectivo más importante de la confección de indumentaria se encuentran en la anteúltima posición en comparación con el resto de los sectores de la industria argentina. También perjudica a los sindicatos pues determina una menor cantidad de afiliados y, por ende, un reducido poder de negociación.

Adicionalmente, la informalidad laboral tiene consecuencias negativas sobre la modalidad que adopta la competencia entre las empresas del sector. En particular, el ahorro de costos que implica fabricar con trabajadores no registrados conduce a precios diferentes de las prendas, lo que reduce la participación en el mercado de aquellas empresas que sí cumplen con las normas laborales. Adicionalmente, la reducida productividad física de los talleres que concentran el empleo informal deprime la productividad promedio del sector, elemento que se compensa a través de la evasión impositiva y de la sobre-explotación de los trabajadores.

Por su parte, la no registración laboral suele estar acompañada de la violación a las diversas normativas de seguridad e higiene en el trabajo (disponibilidad de matafuegos y salidas de emergencia, seguridad de las instalaciones eléctricas, por mencionar las más importantes). Esta problemática se agudiza porque una gran proporción de los costureros informales vive en el mismo lugar donde

trabaja. Dado que las telas representan un material combustible, muchos de ellos enfrentan un riesgo latente de incendios.

De hecho, en marzo de 2006 el incendio de un taller informal ubicado en el barrio de Floresta de la Ciudad de Buenos Aires causó la muerte de seis personas, cinco de las cuales eran menores de edad. En abril de 2015, y a sólo veinte cuadras de distancia, otro taller informal se incendió y quitó la vida a dos niños que no pudieron escapar. A fines de 2018, falleció una niña en otro incendio en una vivienda que funcionaba como taller de costura en el barrio porteño de Mataderos.

Los talleres clandestinos de fabricación de ropa constituyen la modalidad extrema que adopta la informalidad laboral en esta industria. En ellos, la violación de las leyes laborales, impositivas y de las condiciones mínimas para la habilitación de establecimientos industriales resulta sistemática. En nuestro país, los primeros antecedentes de estos talleres se detectaron en la década de 1970, aunque proliferaron desde la década de 1990. Para julio de 2013, una investigación estimó la presencia de 31.000 pequeños talleres informales en el Gran Buenos Aires, que trabajaban únicamente para la feria La Salada (Dewey, 2014).

En los talleres clandestinos, las jornadas laborales promedian catorce horas diarias durante todo el año. La transmisión de enfermedades (principalmente tuberculosis) resulta moneda corriente, debido a los altos niveles de hacinamiento y a la falta de una adecuada ventilación de los ambientes. Asimismo, existen varias denuncias por trata de personas con fines de explotación laboral y reducción a la servidumbre de trabajadores inmigrantes, principalmente de nacionalidad boliviana. De hecho, el 43% de los casos de trata de personas con fines de explotación laboral que existían en la Justicia Federal en el año 2014 refieren a delitos cometidos en talleres clandestinos de ropa, con epicentro en el barrio porteño de Floresta (PROTEX, 2014).

Marco de referencia de la investigación

En primer lugar, conviene explicitar que, en la presente tesis, se entenderá a las actividades informales (ya sean laborales, productivas o de comercialización) como “todas las actividades generadoras de ingreso no reguladas por el Estado en entornos sociales en que sí están reguladas actividades similares” (Castells y Portes, 1989, p. 12, traducción propia). Cabe aclarar que esta definición es la utilizada en los estudios que integran la corriente estructuralista de la economía laboral.

Por su parte, la presente investigación pondrá el foco del análisis en el empleo informal generado en el sector de fabricación de indumentaria¹, lo que excluye al empleo tanto en el sector textil (fabricación de hilados y tejidos), como en el diseño y en la comercialización de la indumentaria. De esta forma, el objeto de estudio incluye a los empleados en la confección de prendas para hombres, mujeres, niños y bebés, prendas de uso interior o exterior, en la fabricación de tejidos de punto, medias, suéteres y otros artículos de punto y en la elaboración de accesorios de vestir tales como bufandas, sombreros, cinturones, guantes, incluidos las prendas elaboradas con pieles o con cueros. Entre los distintos oficios del sector, se destacan los costureros, los bordadores, los cortadores de indumentaria y los encimadores.

El período de análisis aquí comprendido se inicia en el año 1975 y se extiende hasta 2018. El primer año del periodo analizado representa el comienzo de una sinuosa trayectoria económica transitada por Argentina, caracterizada por una elevada volatilidad macroeconómica y una intensa desarticulación del tejido industrial, apenas interrumpida por la recuperación experimentada entre 2002 y 2011. La elección del último año refleja el objetivo de analizar la problemática hasta nuestros días.

En relación al alcance geográfico del estudio, el trabajo de campo se concentra en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, así como en varios partidos que integran el Conurbano Bonaerense y Pergamino. En este punto, cabe aclarar que la fabricación de indumentaria en Argentina muestra una elevada concentración geográfica en torno al Gran Buenos Aires (que incluye a la Ciudad

¹ Se trata de la división 18 de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) de todas las actividades económicas Revisión 3.

y al Conurbano Bonaerense): el 75% de los trabajadores del sector se ubicó allí entre 2016 y 2018. Este nivel de concentración conduce a que las conclusiones de la presente investigación reflejen de manera fidedigna la naturaleza de la problemática a nivel nacional².

Motivación personal y contribución social

El nivel de extensión y la gravedad de las situaciones que acarrea la informalidad laboral en esta industria justifican la relevancia y la pertinencia de esta problemática en los estudios sobre el desarrollo económico. Su persistencia en el tiempo demuestra que, por acción u omisión, las políticas implementadas no han logrado avances significativos durante las últimas décadas.

La realización de la presente investigación obedece simultáneamente a tres motivaciones. En primer lugar, a un motivo político vinculado con la necesidad de realizar un adecuado diagnóstico sobre la problemática. El objetivo es que los resultados aquí presentados puedan servir de insumo para el diseño e implementación de políticas públicas que busquen mitigar la informalidad laboral en la fabricación de ropa en Argentina. Las deficientes condiciones laborales que enfrentan día a día miles de trabajadores informales del sector junto con sus familias obligan a concentrar los esfuerzos desde la política pública. Los periódicos incendios con víctimas fatales representan un llamado a la acción.

En segundo lugar, existe una motivación personal emanada de un íntimo compromiso por contribuir a la reducción de la problemática. La lectura de diversos testimonios judiciales³ de ex trabajadores de talleres clandestinos, donde se relataban los distintos atropellos a su integridad física y moral, me provocó una profunda sensibilización que me comprometió con la acción.

Por último, la presente investigación también obedece a un motivo teórico vinculado con la contribución, a partir de la generación de evidencia empírica, a saldar una discusión entre distintas corrientes teóricas que explican las causas de la informalidad laboral. Al mismo tiempo, estos los resultados buscan realizar

² Para estudios sobre el empleo en la costura en otras regiones de Argentina, ver Donadi, Perín y Martinetti (2011) para el caso del Gran Rosario y del Gran Córdoba.

³ Citados en el libro Esclavos de Ariel Lieutier publicado en 2010.

un avance en el conocimiento disponible sobre la problemática del sector en Argentina.

Estado de la cuestión y área de vacancia

La informalidad laboral en la producción de indumentaria en Argentina es un tema que ya ha sido abordado por investigadores de diversas disciplinas durante las últimas décadas. En particular, existen antecedentes no sólo desde el campo de estudios de la economía laboral sino también de la economía industrial y de género, de la antropología, de la sociología y de la geografía económica.

En la actualidad, existe consenso en los estudios sobre la informalidad laboral en el sector en torno a que la problemática se explica a raíz de las estrategias de minimización de costos de las marcas y fábricas formales que buscan maximizar sus beneficios. Diversas investigaciones destacan que los talleres informales que concentran la problemática fabrican de manera tercerizada para las marcas formales de indumentaria, que de esta forma logran evadir el pago de las cargas sociales de los trabajadores y de los salarios establecidos por los convenios colectivos correspondientes (Adúriz, 2009; Lieutier, 2010; Montero Bressan, 201q; Ferreira y Schorr, 2012; Arcos, 2013; Carpio y Salgado, 2015; Egan, 2015; Salgado, 2015; Ministerio de Hacienda, 2017). Esta explicación se encuentra en línea con el enfoque estructuralista de la informalidad laboral, plasmada en el libro de Castells y Portes (1989). De hecho, en mi tesina final para obtener la licenciatura en economía elaboré un estudio sobre las particularidades técnico-productivas del sector que permiten la tercerización, cuyas causas adjudiqué a la explicación de consenso (Ludmer, 2010).

Para mi primera salida al campo de estudios a fines de 2016 adopté dicha hipótesis explicativa del fenómeno. Sin embargo, en la primera ronda de entrevistas y de recorridas en Flores y la Salada pude conocer de primera mano distintas historias de vida que me presentaron otras realidades.

En primer lugar, realicé varias jornadas de trabajo de campo en las ferias La Salada, en donde pude observar los miles de puestos informales de venta mayorista de ropa sin marca o de réplicas de marcas deportivas reconocidas. En

mis recorridas por los pasillos de la feria, conocí a Raúl, quien los lunes y los jueves vende en su puesto pantalones sin marca. El resto de los días, Raúl se dedica a fabricar las prendas junto a su esposa y sus cuatro hijos, en un taller montado en el living de su propia vivienda.

Mis tareas de campo continuaron en el barrio porteño de Flores, donde miles de comercios de marcas desconocidas venden prendas fabricadas en talleres informales de la zona. Allí conocí a Jonatán, un tallerista de nacionalidad boliviana, quien junto a sus cuatro hermanos cose polleras para un comerciante coreano.

También pude conocer la historia de Érica, una costurera de Merlo que trabajaba de manera formal en un taller de confección de prendas ubicado en La Matanza, que fabricaba indumentaria para una reconocida marca de indumentaria femenina. Érica decidió renunciar debido a que perdía mucho tiempo en viaje y gastaba gran parte de su sueldo en una niñera que cuidaba a sus dos niños. Para generarse un empleo, invirtió sus ahorros en la compra de dos máquinas de coser y en unos rollos de telas, y comenzó a confeccionar remeras para vender por cuenta propia a sus amigos y vecinos del barrio.

Estas historias de vida, sumamente distintas entre sí, tenían un denominador común: todas estas personas se dedicaban a fabricar ropa en la absoluta informalidad impositiva y laboral. Aunque se trataban de historias individuales, me sirvieron para detectar la enorme heterogeneidad de situaciones presentes al interior del universo de trabajadores informales. Y entender que la hipótesis estructuralista con la cual había entrado al campo no permitía captar la complejidad de la problemática en el sector.

Luego de esa primera ronda de trabajo de campo, me retiré a hacer una revisión de la literatura existente sobre el sector. Comprobé la existencia de un vacío en las explicaciones sobre la informalidad laboral asociada a La Salada y al circuito Flores. Las investigaciones sobre dichos circuitos ponían otros focos de análisis (por ejemplo, en el empleo en la comercialización de las prendas) y ninguna analizaba las causas de la informalidad laboral de los costureros que fabricaban las prendas. Uno de los pocos antecedentes que aborda tangencialmente la problemática, es el trabajo de Dewey (2014) sobre el entramado de corrupción

policial que hay en La Salada. En dicha investigación, el autor estima que existen 156.000 trabajadores informales en la fabricación de prendas comercializadas para La Salada. La magnitud de su estimación y mi sospecha acerca de que la explicación estructuralista no resulta apropiada para explicar las causas de dicha informalidad me llevaron a cambiar mi hipótesis. En paralelo, las tareas de revisión bibliográfica me permitieron acercarme a la novedosa teoría de informalidad laboral en mercados de trabajo multi-segmentados, también conocida como enfoque holístico de la informalidad, que busca conciliar las distintas explicaciones existentes, al reconocer la heterogeneidad de situaciones que co-existen al interior de la problemática.

En definitiva, los debates sobre las causas de la informalidad laboral en la fabricación de ropa en Argentina aún hoy no están saldados. El diagnóstico que logró consenso entre los investigadores pareciera no resultar útil para captar la complejidad del sector, pues no permite explicar lo que sucede en el canal de producción y comercialización de ropa, vinculado con La Salada. Por este motivo, la tesis se propone explicar las diversas causas que originan la informalidad laboral en las principales cadenas de producción y comercialización de prendas de Argentina.

Objetivos de la investigación

Objetivo general

Contribuir a entender las causas de la informalidad laboral en la industria argentina de fabricación de indumentaria, describiendo la multi-segmentación del universo de costureros informales.

Objetivo específicos

- a) Identificar las principales transformaciones en el modelo de negocios de la industria de indumentaria a nivel global de las últimas cuatro décadas y describir sus efectos sobre la calidad del empleo generado.
- b) Analizar la evolución del sector de fabricación de indumentaria en Argentina durante el período 1975-2018 (en particular la evolución del empleo, de la

cantidad de empresas y de la formalidad de los puestos de trabajo) y su segmentación en diferentes cadenas de producción y comercialización.

c) Analizar las causas de la informalidad laboral en las distintas cadenas de producción y comercialización del sector.

d) Diseñar una propuesta de políticas públicas que contribuya a reducir la incidencia de la problemática en el sector.

Preguntas de investigación

La presente investigación está guiada por la siguiente pregunta general: ¿cuáles son las causas que explican la elevada incidencia de la informalidad laboral en los trabajadores de la industria argentina de confección de indumentaria? Para dar respuesta a dicha pregunta resulta necesario abordar diversos interrogantes específicos.

En relación con las transformaciones internacionales del sector, cabe preguntarse si: ¿el cambio en el modelo de negocios predominante en la industria de indumentaria significó un deterioro a nivel internacional de las condiciones laborales? ¿Cuáles fueron los principales canales de transmisión de dichos cambios a la configuración de los sectores locales de fabricación? ¿Y sus principales consecuencias en materia de empleo? ¿Existe algún país que haya transitado un sendero de reconversión productiva y pueda servir de ejemplo para el caso argentino?

Con relación a la evolución y segmentación del sector en Argentina, surgen las siguientes preguntas: ¿Cómo evolucionaron la producción, las importaciones, las exportaciones, el empleo y la cantidad de empresas en la fabricación de ropa desde mediados de los '70? ¿Cómo se modificó el eslabón de fabricación de las prendas? ¿Qué tipo de unidades productivas lo integran en la actualidad? ¿Cómo evolucionó la segmentación de la comercialización? ¿Cuáles son los segmentos de comercialización más importantes en la actualidad?

Para abordar el tercer objetivo específico resulta pertinente responder: ¿Cuándo y por qué se expandió la informalidad laboral en la industria de indumentaria en Argentina? ¿Cuáles son las causas de la informalidad laboral que son

transversales a todo el sector? En relación a esto último, conviene preguntarse: ¿cuáles son las particularidades del proceso productivo de la confección que permitieron la extensión de la problemática a niveles que duplican el promedio del resto de la industria? ¿Cuál es la modalidad de contratación que caracteriza a la confección de indumentaria? ¿Cuáles son las características sociodemográficas de los trabajadores del sector? ¿Cuáles son las características del colectivo de trabajadores costureros y del sector empresario? ¿Qué papel jugaron los sindicatos y las organizaciones no gubernamentales? ¿Cuál fue el rol de los organismos de control?

Una vez analizadas las causas transversales, resulta necesario analizar las causas específicas de cada uno de los principales segmentos de comercialización existentes en la actualidad, en donde cabe preguntarse: ¿La informalidad laboral en el sector se debe a la tercerización de empresas formales que maximizan beneficios? ¿A la baja productividad de las unidades productivas? ¿A su pertenencia a mercados de competencia perfecta? ¿A la complejidad de las normas? ¿A la valoración de que los costos del cumplimiento superan a sus beneficios?

En relación al último objetivo será importante preguntarse: ¿cuáles son las acciones que podrían llevarse a cabo para reducir la incidencia de la problemática?

Hipótesis de trabajo

Hipótesis general

Dada la heterogeneidad de situaciones al interior del complejo universo de costureros informales, la presente investigación trabaja con una hipótesis general diferente al consenso arribado en la materia. En particular, se considera conveniente trabajar con la hipótesis de que la informalidad laboral en la industria argentina de confección de ropa resulta un fenómeno multi-segmentado, cuyas causas diversas dependen del canal de comercialización para el que se fabrique la ropa. Esta hipótesis está en línea con el *enfoque multi-segmentado* de la informalidad. Para contrastarla, resultará necesario verificar la existencia de

diversos eslabones dentro del colectivo de costureros informales, cuyas causas de la informalidad difieran entre sí, en función del segmento de consumidores que adquieran las prendas. Adicionalmente, se considera que entre las múltiples causas que explican la problemática, algunas son transversales a los diferentes segmentos de trabajadores informales, mientras otras son específicas de cada uno de ellos.

Hipótesis específicas

HE1: los cambios experimentados por el sector a nivel internacional llevaron a la precarización de las condiciones laborales en los países desarrollados. Durante las últimas décadas del siglo XX y los primeros años del nuevo milenio, el desarrollo de la globalización configuró una nueva distribución internacional del trabajo, dando impulso a la conformación de Cadenas Globales de Valor. En particular, en el sector de indumentaria las marcas líderes pasaron a especializarse en el core business del negocio y tercerizaron la fabricación de las prendas en países asiáticos. La producción mundial de ropa fue relocada en países asiáticos con reducidos salarios y relaciones laborales informales, fenómeno acompañado por la liberalización en el comercio mundial de prendas. De esta forma, la primera hipótesis específica a contrastar señala que las transformaciones mundiales en el sector de fabricación de ropa llevaron a una precarización de las condiciones laborales en el sector que operó a escala global, y donde la informalidad de los puestos de trabajo se constituye como una modalidad límite de dicha precarización.

HE2: la reconfiguración de los mercados mundiales de indumentaria incrementó exponencialmente los flujos de comercio mundial y abarató los precios internacionales de la ropa. Los procesos de apertura comercial llevados a cabo durante la segunda mitad de la década del '70 y el '90 en un contexto de apreciación cambiaria incrementaron la competencia importada en el mercado local. Este fenómeno se combinó con el aumento de la desocupación, de la subocupación y de la informalidad laboral a nivel agregado en la economía argentina, lo que deterioró el poder de negociación de los trabajadores y afectó los ingresos de la mayoría de la población. Esto llevó a una reducción en la demanda nacional de prendas que se combinó con la mayor participación de

importaciones, lo que afectó sustancialmente a la industria nacional de indumentaria. Para adaptarse al nuevo contexto competitivo, el sector de fabricación de ropa nacional respondió incrementando la tercerización y la subcontratación productiva.

De esta forma, parte de la respuesta del sector a los cambios internacionales fue la profundización de la segmentación en diversas cadenas de fabricación y comercialización de las prendas. En efecto, se contrastará la hipótesis que sostiene que el sector de fabricación local se segmentó en tres cadenas de producción diferentes: i) un canal minoritario de fábricas formales (y algunas marcas) que emplean trabajadores costureros cumpliendo con las normativas laborales; ii) un canal de fabricación donde las fábricas o marcas tercerizan directa o indirectamente, a través de intermediarios, la producción del total (o de la mayor parte) de las prendas a talleres con trabajadores informales (en particular, se sostiene que este es el canal que prima en la producción destinada al circuito comercial de Flores y Once); iii) un eslabón de producción y comercialización integrado (sin tercerización productiva), con costureros en la más absoluta informalidad laboral (que aglutina principalmente la producción destinada a La Salada).

Por otro lado, la investigación trabajará con la hipótesis de segmentación del mercado de comercialización de prendas, que sostiene que es posible identificar tres circuitos generales del mercado. El primero está compuesto por las marcas que venden a los segmentos de consumidores de mayor poder adquisitivo de la población, basando su estrategia en la diferenciación de producto. En segundo lugar, existe un circuito de comercialización de prendas destinado a los sectores sociales de ingresos bajos y medios, donde la competencia se canaliza a través de una intensa minimización del precio. En tercer lugar, y entre los dos canales anteriores, se ubican una gran cantidad de marcas formales menos conocidas y comercios barriales que buscan combinar, en diferente medida, diferenciación y precio. En este segmento se ubican las zonas comerciales de los barrios porteños de Balvanera (Once) y Flores.

HE3: respecto a las causas que explican la informalidad laboral, la investigación trabaja con la hipótesis de la existencia de causas de la informalidad laboral que

son transversales a todos los segmentos, entre las que se destacan elementos del propio proceso productivo y de la oferta de mano de obra. También se trabaja con hipótesis específicas para explicar la informalidad según los diversos segmentos del mercado donde se comercialicen las prendas. Para el circuito de producción asociado al canal formal de comercialización se pondrá a prueba la validez de la explicación que goza de consenso. Para el segmento de producción destinado a La Salada y las Saladitas, la investigación trabaja con la hipótesis de que dicha explicación no resulta adecuada, sino que corresponde destacar otras causas específicas. En este segmento, la investigación contrastará una serie de factores subjetivos en la decisión de no formalizar el empleo, entre los que se pueden mencionar el desconocimiento de las normativas laborales por parte de los encargados del puesto-taller, los vínculos familiares entre los costureros, así como el temor y la desconfianza a la formalización ante organismos públicos. Entre los factores objetivos, se sostiene la hipótesis de que la elevada elasticidad precio que caracteriza a la demanda de prendas en dichos mercados, en combinación con una oferta atomizada, genera una férrea competencia entre los productores para minimizar los precios de la ropa. Para lograrlo, las marcas, talleres y puesteros descargan sobre el eslabón de fabricación el esfuerzo de minimizar los costos, a través de relaciones de trabajo informales y condiciones precarias. Aquí, formalizar el empleo resultaría, a nivel microeconómico, un fuerte riesgo de perder compradores por el aumento de los precios de venta, dados los mayores costos por cargas sociales. Se buscará verificar la hipótesis de que los diversos circuitos de producción de prendas poseen incidencias distintas de la informalidad laboral.

En relación con las dimensiones de los segmentos de la informalidad laboral, otra hipótesis específica de la tesis propone que los talleres de costura que explican el grueso de la problemática en Argentina destinan su producción a los mercados populares y mayoristas de La Salada y Flores, que a su vez abastecen a comercios minoristas de todo el país, destinados a los segmentos de consumo de ingresos bajos y medios.

Entre otras hipótesis específicas, también se sostiene que la informalidad fue la respuesta que encontró la cadena de valor formal para sobrevivir al proceso de

apertura comercial en un contexto de apreciación cambiaria, como el que tuvo lugar en Argentina, tanto en el período 1976-1981 como principalmente entre 1991 y 2001. En particular, la informalidad en la producción fue una estrategia adoptada por las empresas de indumentaria para minimizar costos a través del ahorro en los costos laborales.

Estrategia metodológica y diseño de la investigación

Mi primera aproximación al objeto de estudio fue en agosto de 2009 para una investigación realizada conjuntamente por los técnicos de la Unión Industrial Argentina (donde me desempeñaba como economista) y de la Organización Internacional del Trabajo. Aquel antecedente me brindó un conocimiento preliminar del sector y de los distintos actores involucrados que resultó de utilidad a la hora de iniciar la presente investigación.

La primera salida al campo de la investigación duró cuatro meses y tuvo lugar entre mayo y agosto del año 2016. La posibilidad de disponer de una Beca Doctoral del Consejo Nacional de Ciencia y Técnica (CONICET) durante los últimos cinco años me permitió dedicarme exclusivamente a las tareas de la presente investigación.

Ahora bien, como se mencionó anteriormente, el proceso de investigación para la presente tesis no fue lineal sino que tuvo sus entradas y salidas al campo, para luego afinar las preguntas, el diseño y la metodología. En efecto, el diseño de la investigación fue realizado durante un año y cinco meses en un proceso diálogo tanto con los docentes de mis talleres de tesis del doctorado como con mis directores de tesis y colegas. Opté por conservar cierto grado de flexibilidad para poder incorporar nuevas actividades que me permitieran dar respuesta a los desafíos y las preguntas que fueron surgiendo con el devenir del trabajo de campo y de la investigación.

La tesis adopta como estrategia metodológica la triangulación de métodos cualitativos y cuantitativos. Con relación al abordaje cualitativo, se realizaron 78 entrevistas semi-estructuradas a diversos actores de la cadena de valor: trabajadores, empresarios, directivos de cámaras empresariales, dirigentes

sindicales, talleristas, puesteros, intermediarios, comerciantes, cooperativistas, miembros de ONG, funcionarios públicos, entre otros. Adicionalmente, desde mayo de 2016 se realizaron tareas de observación participante en la Comisión Directiva de la Cámara Industrial Argentina de Indumentaria (CIAI), lo que facilitó el contacto con una gran cantidad de empresarios y sindicalistas, así como de funcionarios públicos y conocedores del sector.

Por ejemplo, uno de los miembros de la CIAI me presentó, a fines de 2016, a un empresario dedicado a fabricar y vender telas en La Salada. Dicho empresario me invitó a recorrer con él la feria, me presentó a más de cuarenta clientes (a quienes conoce hace más de dos décadas) y les pidió que me ayuden con mi “investigación para la universidad”. Esto me abrió las puertas a entrevistar a los puesteros a través de un contacto de su confianza, elemento indispensable para lograr su colaboración para la investigación. El extremo hermetismo que impera en la Feria me hubiera imposibilitado consultar sobre temas tan sensibles (empleo informal, evasión impositiva, talleres domiciliarios sin habilitación municipal, entre otros), a no ser por ese contacto. En efecto, los lazos de confianza generados durante más de dos décadas de relación entre mi contacto y los puesteros de La Salada, junto con su ayuda desinteresada para presentarme ante decenas de encargados, comerciantes y costureros de la Feria y explicarles los objetivos de mi investigación, fueron un requisito indispensable para lograr una parte importante de los resultados de esta investigación.

Adicionalmente, uno de los integrantes de la comisión directiva de la CIAI, también miembro de la Comisión Directiva de la Cámara de Confeccionistas de Pergamino, me invitó a dos reuniones de dicha Cámara. Por otra parte, me organizó visitas a cuatro fábricas de dicha ciudad (importante polo de fabricación de ropa de la Provincia de Buenos Aires) que fueron realizadas en los meses de diciembre de 2017 y 2018.

Entre las otras tareas realizadas para la investigación, durante el año 2017 cursé el Programa de Formación de Líderes para el Cambio en la Industria Textil y de la Moda, organizado por el Centro Textil Sustentable, una Organización No Gubernamental adherida a la Red de Pacto Mundial Argentina. Allí conocí a una coordinadora de la cooperativa textil Darío Santillán, instalada en la estación

Avellaneda del Ferrocarril General Roca, quien nos organizó una visita a la fábrica en octubre de 2017. Adicionalmente, un colega de mi centro de investigación me contactó con el responsable de las cooperativas textiles que coordina el Movimiento de Trabajadores Excluidos de la Confederación de Trabajadores de la Economía Popular (MTE-CTEP), quien me organizó una visita a la cooperativa Copacabana ubicada en el barrio porteño de Mataderos en julio de 2017, donde pude entrevistar a algunos de sus cooperativistas.

Por último, el abordaje metodológico cuantitativo consistió en el análisis estadístico y econométrico de la información contenida en las encuestas sociodemográficas así como en la generación de datos primarios a través de la realización de dos encuestas propias.

Recorrido por los capítulos de la tesis

Luego de esta introducción se presenta el marco teórico conceptual utilizado para el abordaje del objeto de estudio. El segundo capítulo incluye los resultados de la revisión bibliográfica de los diversos estudios antecedentes que abordaron la problemática de la informalidad laboral en la industria de fabricación de indumentaria, tanto a nivel local como internacional. El tercer capítulo presenta la metodología utilizada para alcanzar los objetivos y dar respuesta a las preguntas de esta investigación.

El capítulo cuarto describe las transformaciones operadas por el sector de fabricación de indumentaria a nivel mundial, a lo largo de las cuatro décadas del periodo analizado. El capítulo quinto analiza la evolución histórica del sector de confección en Argentina, en particular, el comportamiento de la producción de ropa, del empleo generado, del comercio exterior y de la cantidad de empresas.

En el capítulo sexto aborda la configuración actual de los eslabones de fabricación y comercialización de prendas, analizando en profundidad a cada uno de los actores y segmentos que integran la cadena de valor. En el capítulo séptimo se presentan los resultados del análisis cuantitativo sobre el empleo en el sector, a partir de la estadística descriptiva y del análisis econométrico de la información secundaria recolectada. También se presentan los resultados de

una encuesta propia sobre la cantidad de empleo generado en los dos principales circuitos de producción y comercialización mayorista de prendas en Argentina: Flores y La Salada. En el capítulo octavo se presenta un análisis de las causas de la informalidad laboral de los costureros según los distintos segmentos de comercialización de las prendas.

En el último capítulo, se presentan las principales conclusiones de la tesis y diversas propuestas de políticas públicas que buscan realizar un aporte que mitigue la problemática.

Capítulo 1

El marco teórico-conceptual

En este capítulo se construye el marco teórico y las definiciones de los conceptos a ser utilizados a lo largo de la presente tesis doctoral. Dada su centralidad en esta investigación, se comienza con el análisis del concepto de *informalidad laboral*. Se desarrollan sus principales antecedentes, su primera conceptualización en la década de 1970, las diversas teorías que explican sus causas y la evolución de su forma de definirla y de operacionalizarla. Luego se abordan otras herramientas conceptuales y teóricas que también serán utilizadas como parte del marco teórico. Entre ellas, se incluyen diversos aportes de la Teoría de la Regulación, de la Escuela de las Convenciones, del marco analítico sobre las Cadenas Globales de Valor (CGV), entre otros. Por último, se finaliza con un balance crítico de lo expuesto, donde se destaca qué explicaciones teóricas serán retomadas en esta tesis y cuáles puestas a prueba. El abordaje metodológico es fundamentalmente cualitativo, basado en análisis de la revisión bibliográfica realizada.

1.1) El concepto de informalidad laboral

Desde sus orígenes a principios de la década de 1970, el concepto de informalidad laboral fue utilizado con diferentes significados y para distintos propósitos (OIT, 2013a). Su imprecisa conceptualización generó intensos debates entre distintas corrientes teóricas (Candia, 2003; MTEySS y Banco Mundial, 2007; Chen, 2012; Bromley y Wilson, 2018). Las diferencias giraron en torno a las definiciones de la problemática, a las causas que la originan, a su valoración, a la recomendación de políticas económicas e incluso a la estimación de su magnitud (Guergil, 1988). La amplitud del debate excede largamente a los objetivos de este capítulo (y de la tesis), por lo que se focalizará el análisis en las causas que explican el fenómeno según las principales teorías en danza.

Más allá de los distintos abordajes analíticos e interpretativos, en la actualidad existe consenso acerca de la utilidad del concepto de informalidad laboral para abordar la problemática del empleo en los mercados de trabajo de la región en general, y en la industria argentina de confección de ropa en particular (Husmanns, 2004; Chen, 2007; Pok y Lorenzetti, 2007; OIT-OMC, 2009; Neffa *et al.*, 2010; Lieutier, 2010; OIT, 2013b; Ludmer, 2019a). En efecto, la informalidad laboral afectó al 54% de los trabajadores de América Latina y el Caribe durante 2016, cifra que deja en evidencia que se trata de una problemática plenamente vigente y que resulta un desafío irresuelto para las políticas públicas (OIT, 2018a).

1.1.1) Antecedentes del concepto de informalidad laboral

Los dos antecedentes más importantes del concepto lo constituyen el modelo dual de Lewis (1954) y el debate sobre la problemática de la *marginalidad social* de la década del sesenta en América Latina (Cortés, 2002; Neffa *et al.*, 2010; OIT, 2013b). Vayamos paso a paso.

En su artículo “*Economic Development with Unlimited Supplies of Labor*”, Lewis (1954)⁴ desarrolla un modelo para comprender los mercados de trabajo de los países en vías de desarrollo, donde destaca la presencia de dos sectores diferenciados según el nivel de productividad de sus empleos (Kirkpatrick y Barrientos, 2004). Por un lado, identifica un sector tradicional compuesto por puestos de productividad marginal reducida, cercana a cero o incluso negativa, que expulsa trabajadores sin reducir su nivel de producto (Giosa Zúazua, 2005)⁵. Por otro, ubica un sector urbano moderno conformado por actividades industriales y de servicios, con empleos de alta productividad. Dado que este sector no posee el dinamismo suficiente para incorporar la totalidad de la mano de obra migrante, una fracción significativa de esos trabajadores se ocupa en empleos de baja o nula productividad en zonas urbanas (Lewis, 1954). En sus palabras:

“Sin embargo, el fenómeno (*del empleo de productividad marginal cercana a cero*) no se limita en modo alguno al campo. Otro gran sector al que se aplica es el de los trabajos ocasionales: los trabajadores en los muelles, los jóvenes que se apresuran a ofrecer llevar el bolso, el jardinero, etc”. (Lewis, 1954: 402, cursiva y traducción propia).

Lewis (1954) señala que gran parte de esas ocupaciones no son relaciones asalariadas con empleadores sino que predomina el trabajo por cuenta propia en tareas marginales. Su modelo predice que, en el largo plazo, el tamaño del sector marginal perdería peso gracias a la desaceleración de las migraciones internas y al crecimiento del sector moderno. En efecto, este último sector crece gracias a su capacidad de acumular capital, lo que permite la paulatina incorporación de los migrantes en empleos de calidad y alta productividad (Neffa, 2008a).

⁴ Economista caribeño que obtuvo el premio Nobel de economía en 1978 por sus estudios sobre los mercados de trabajo de los países en vías de desarrollo, especialmente de África y Asia.

⁵ En la mayoría de los países subdesarrollados analizados, el sector tradicional se compone principalmente de la agricultura en zonas rurales.

Durante las décadas de 1960 y 1970, el intenso crecimiento de nichos de pobreza urbana en América Latina motivó el surgimiento de tres principales corrientes de investigaciones sobre las causas de la *marginalidad social* (Candia, 2003). La primera tuvo lugar en Chile a lo largo de la década de 1960 en el Centro para el Desarrollo Económico y Social de América Latina (DESAL)⁶. El DESAL realizó los primeros esfuerzos del continente para conceptualizar el importante y heterogéneo grupo de trabajadores por cuenta propia, empleados en pequeños establecimientos, microempresas familiares, en sectores no típicamente capitalistas de producción (Candia, 2003).

Los autores del DESAL entienden a la marginalidad como la situación social precaria en la que se insertan los migrantes internos desde ámbitos rurales que llegan a zonas urbanas en busca de trabajos (Giosa Zúazua, 2005). Retoman los aportes de Lewis (1954) al considerar al sector tradicional como proveedor de una gran cantidad de mano de obra para el dinámico sector industrial, en un proceso que genera problemas de asimilación urbana (Cortés, 2002; Neffa *et al.*, 2010b). En función de un conjunto de indicadores referidos a los individuos y sus valores, caracterizan a los sujetos como marginales o no marginales (Pok y Lorenzetti, 2007; Neffa, 2008a). Así, los estudios elaborados por el DESAL suelen adoptar un abordaje individualista, pues consideran al sujeto marginal como la unidad de análisis (Giosa Zuazúa, 2005).

Desde la óptica del DESAL, la incapacidad de absorber a la totalidad de los trabajadores es responsabilidad de la falta de calificación y hábitos para el trabajo de los individuos marginales (Vekemans y Fuenzalida, 1969; Lieutier *et al.*, 2011). De esta forma, entienden a la paradoja de la rápida industrialización en América Latina con subempleo creciente como consecuencia de los trabajadores migrantes (Portes y Benton, 1987).

Esta corriente propone transformar los valores de los marginales, capacitarlos para los nuevos oficios requeridos por la industria moderna, promover los valores del trabajo y difundir la cultura del trabajo (Nun *et al.*, 1969; Perlman, 1976). En

⁶ Integrado por miembros de la orden jesuita, el DESAL tenía importantes vínculos con la Iglesia Católica y era financiado por Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) internacionales, entre las que se destaca la Fundación Ford (Biagini y Roig, 2008).

los términos de esta corriente, la modernización de las sociedades latinoamericanas es producto del tránsito desde la ruralidad a la industria y los centros urbanos, y de la modificación de los valores tradicionales y las normas de vida de los individuos marginales (DESAL, 1969).

En “Doctrina, ideología y política”, el director del DESAL afirma que:

“las clases cultas de este continente (...) deben reintegrarse al pueblo para ser el agente de una mutación cultural, (definida) como la apertura suficientemente amplia y rápida que dé acceso a las poblaciones latinoamericanas a los valores específicos del mundo contemporáneo” (Vekemans, 1970: 317).

Una segunda corriente de investigación de la *marginalidad social* está constituida por una serie de estudios de autores pertenecientes a la Comisión Económica para América Latina (CEPAL)⁷. En general, identifican el origen de la *marginalidad social* en el escaso ritmo de crecimiento del aparato industrial del sector moderno, que no logra absorber el intenso crecimiento de la población urbana por las migraciones internas (Candia, 2003). La limitada capacidad de acumulación y, por ende, de generación de empleos de los sectores dinámicos en América Latina explican la necesidad de los trabajadores urbanos de ocuparse en empleos marginales (Pinto, 1970). En efecto, Pinto (1970) diferencia tres sectores en las economías periféricas de América Latina según su grado de productividad: i) el sector primitivo, de reducida productividad; ii) el sector intermedio, con un nivel de productividad cercano al promedio de las economías de la región; y iii) el sector moderno, con una productividad elevada, similar al de las economías desarrolladas⁸.

⁷ Desde su creación en 1949 y bajo la dirección de Raúl Prebisch, la CEPAL desarrolló un esquema analítico conocido como *Estructuralismo Latinoamericano* que incluye la tesis sobre el deterioro secular de los términos del intercambio y el análisis de las relaciones centro-periferia (Ocampo, 1998).

⁸ La heterogeneidad estructural resulta un elemento fundamental en la argumentación cepalina, entendido como el principal obstáculo de las economías latinoamericanas para avanzar en su proceso de desarrollo económico. Este concepto nace con el trabajo de Prebisch (1949), quien destaca la existencia de diferencias notables en materia de productividad entre sectores de las estructuras productivas latinoamericanas, que contrasta con la homogeneidad de las economías desarrolladas.

También destacan otras causas estructurales que conducen a la marginalidad social: el deterioro secular de los términos del intercambio comercial, el peso del capital extranjero y las estructuras monopólicas en mercados de insumos estratégicos, entre otras (Neffa, 2009). La visión estructuralista de la CEPAL sostiene que los procesos de industrialización de los países latinoamericanos no sólo no redujeron la marginalidad (como preveía la DESAL) sino que la profundizaron (Fernández Massi, 2015).

Hacia fines de la década del sesenta y principios del setenta, la Teoría de la Dependencia se constituyó como una tercera línea de investigación sobre la marginalidad social en América Latina. A través de un abordaje sociológico de la estructura económica, los dependentistas retoman el concepto de *ejército industrial de reserva*⁹ desarrollado por Karl Marx en *El Capital* y lo adaptan a la realidad regional (Pok y Lorenzetti, 2007). Al igual que la CEPAL, los autores de la dependencia rechazan la explicación del DESAL que asigna a la falta de calificación de la mano de obra la causa de la existencia de la marginalidad (Portes y Benton, 1987). También coinciden con los estructuralistas en resaltar la incapacidad de los sectores modernos capitalistas de los países latinoamericanos para emplear a toda la mano de obra disponible (Nun *et al.*, 1969). Sin embargo, asignan las causas de dicha incapacidad al carácter monopólico del capitalismo dependiente en América Latina.

Quijano (2014) utiliza el concepto de *polo hegemónico* para referirse al segmento de producción compuesto por empresas monopólicas de capitales de países centrales. Dicho autor identifica un nivel intermedio de actividades fabriles o artesanales sujetas a una fuerte competencia y a los vaivenes del ciclo económico y un *polo marginal*, concepto con el que se refiere a las actividades productivas derivadas de antiguas modalidades de producción articuladas precaria e inestablemente al capitalismo dependiente (Fernández Massi, 2015). El *polo marginal* emplea a la parte de la población conceptualizada como *masa*

⁹ Con este concepto Marx se refería a la fracción de la clase obrera que permanece desocupada y puede ser utilizada para la acumulación capitalista en períodos de bonanza económica (Nun, 1971). Uno de los efectos del EIR es contener el crecimiento de los salarios reales.

marginal: trabajadores excluidos del aparato productivo moderno que ni siquiera componen el *ejército industrial de reserva* que refería Marx (Nun et al., 1969).

De esta forma, los autores dependentistas entienden a la *masa marginal* como la fracción de la *superpoblación relativa* que no ejerce ninguna influencia para el sector monopolístico: no integran la reserva de fuerza de trabajo ni resultan funcionales al capital a través de la depresión de los salarios. En este caso, la unidad de análisis son los sectores productivos y no los individuos, en contraste con el enfoque individualista del DESAL (Pok y Lorenzetti, 2007). Este era el estado del debate académico en América Latina hacia principios de la década de 1970, cuando se usó por primera vez el concepto de informalidad laboral.

1.1.2) Nacimiento del Sector Informal Urbano: los estudios de la OIT en África

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) publicó en 1972 el informe “*Employment, Incomes and Equality: a strategy for increasing productive employment in Kenya*” a cargo del antropólogo Keith Hart. Influido por el trabajo de Lewis, el estudio desarrolla un modelo dual de oportunidades de ingresos para los ocupados urbanos basado en la diferenciación entre empleo asalariado y empleo por cuenta propia (Portes y Haller, 2004)¹⁰. Esta investigación utiliza por primera vez el concepto de *sector informal urbano* (*SIU*, en adelante), con el cual se refiere al segmento de trabajadores pobres al margen de la legislación laboral y del pago de impuestos, con ingresos de subsistencia debido a la reducida productividad de sus ocupaciones (Gerxhani, 2004). En estos primeros aportes, Hart y la OIT asocian al *SIU* con el auto-empleo en ventas callejeras y talleres domiciliarios en oposición al sector formal, donde predomina el empleo en relación de dependencia (Gerxhani, 2004; Salas, 2006).

Las ocupaciones no asalariadas del *SIU* eran percibidas como una alternativa de ingresos para los trabajadores migrantes rurales que no consiguen empleo en los sectores formales, lo que les permite subsistir y evitar la indigencia (OIT,

¹⁰ El enfoque desarrollado en la investigación de 1972 se basaba en un estudio anterior de Hart (1970), sobre el mercado laboral de Accra, la capital de Ghana (Tokman, 2001).

1972)¹¹. La mirada optimista sobre el rol del *SIU* representa un enfoque novedoso y la OIT plantea la necesidad de fomentar su desarrollo como forma de combatir la pobreza urbana.

Más allá de realizar su primera conceptualización, diversos autores destacan la importancia del aporte de Hart y la OIT. En primer lugar, porque un organismo internacional reconoce a dichos trabajadores pobres como parte del aparato productivo, con lo cual la pobreza deja de ser concebida como un fenómeno marginal en los países en vías de desarrollo (Pok y Lorenzetti, 2007; MTEySS y BM, 2007). En segundo lugar, por el reconocimiento de que tanto el *SIU* como el sector formal son parte de los sectores modernos de las economías y fruto de los procesos de urbanización (OIT, 1972; Salas, 2006). Tercero, y como señala el propio Hart (1990), pues su nacimiento en el análisis de países del tercer mundo deja en evidencia la insuficiencia e inadecuación de las herramientas conceptuales elaboradas para mercados de trabajo de países desarrollados. Por último, pues la OIT reconoce a la insuficiencia de ingresos de los ocupados en el sector informal como la principal problemática laboral en los países en vías de desarrollo (Tokman, 2001).

1.1.3) Corrientes teóricas que explican las causas de la informalidad laboral

Varios autores que estudiaron el debate académico sobre la informalidad laboral coinciden en destacar la presencia de tres corrientes principales para explicar las causas de la problemática: i) el *enfoque dualista* del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC); ii) el *enfoque estructuralista*, y, iii) el *enfoque legalista* (Tokman, 2001; Candia, 2003; Chen, 2007; OIT y OMC, 2009; Neffa *et al.*, 2010a; Panigo *et al.*, 2010; OIT, 2013a; Bergesio y Golovanevsky, 2013). Si bien dichas líneas de investigación poseen visiones distintas sobre las causas que motivan la informalidad y, por ende, sobre los caminos a seguir por la política pública para mejorar las condiciones de empleo,

¹¹ El nuevo concepto también tiene influencias de las ideas de la CEPAL respecto a la incapacidad de los sectores modernos de las economías periféricas para generar empleos para todos los migrantes (Candia, 2003).

tienen un denominador común: las tres nacieron en el seno de estudios sobre mercados de trabajos de América Latina (Tokman, 2001). Por último, durante los primeros años del siglo XXI se desarrolló una cuarta corriente de investigación denominada *enfoque holístico o multi-segmentado*.

1.1.3.1) El abordaje dualista del SIU: la PREALC

La creación del PREALC¹² por la OIT en 1971 dio origen a una novedosa corriente de investigación sobre el *SIU*, que entendía al sector informal como una manifestación del subdesarrollo relativo de los países latinoamericanos. Sus autores definen al *SIU* como aquel “conjunto de empresas y/o personas ocupadas en actividades no organizadas (tanto en términos jurídicos como capitalistas), que utilizan procesos tecnológicos simples y que están insertas en mercados competitivos” (Tokman y Souza, 1976: 67).

Según el PREALC, el *SIU* se compone de empresas que cumplen tres condiciones: i) el solapamiento entre capital y trabajo en una unidad productiva; ii) la inserción en mercados de competencia perfecta; y, iii) el incumplimiento de las regulaciones laborales (Lipton, 1984). En sus estudios, definen como trabajadores informales a los ocupados por cuenta propia no profesionales, a los trabajadores familiares no remunerados, a los dueños y asalariados en micro empresas de hasta cinco ocupados y a los ocupados en el servicio doméstico (PREALC, 1976).

El PREALC realizó varias investigaciones que avanzaron en la descripción de una serie de características propias del *SIU*, utilizando como unidad de análisis a las pequeñas unidades productivas informales. En relación con la mano de obra, destacan su reducida calificación, el escaso o nulo desarrollo de relaciones salariales y el predominio de actividades unipersonales y de empleo familiar no remunerado (Tokman, 1982; MTEySS, BM e INDEC, 2007). Respecto a las características de los mercados donde se insertan estas unidades, señalan la

¹² Fue creado como parte de uno de los proyectos de colaboración técnica internacional de la OIT, con sede en Santiago de Chile y bajo la dirección de Víctor Tokman. La institución se dedicó a investigar los mercados de trabajo latinoamericanos, elaborando una amplia producción académica (Neffa, 2008).

elevada competencia, las escasas barreras a la entrada, la no regulación (en los hechos) por parte de las instituciones públicas, el dominio de la producción y comercialización de bienes de consumo final y el incumplimiento extendido de las regulaciones y del pago de impuestos (Tokman, 1982; Souza y Tokman, 1995; Candia, 2003; Pok y Lorenzetti, 2007).

En relación a las formas de producir, los autores del PREALC resaltan el uso de tecnología tradicional, la mínima o nula división técnica del trabajo al interior de la unidad productiva, la escasa inversión de capital, el uso intensivo del factor trabajo, el limitado volumen de producción así como la imposibilidad de diferenciar los bienes de capital de la familia de los de la unidad productiva (Neffa, 2010; Pok y Lorenzetti 2007; Salas, 2006; Souza y Tokman, 1995; Tokman, 1982; Tokman, 2001). Los autores del PREALC entienden que estas características de las unidades informales (en particular, su escasa capacidad de acumulación) les impiden cumplir con los requisitos de la formalidad (Busso, 2004). En resumen, para el PREALC predomina un tipo de micro-empresa familiar cuya lógica de funcionamiento económica no responde a la maximización de los beneficios sino de los ingresos necesarios para garantizar su subsistencia, ante la falta de oportunidades que enfrentan sus miembros para acceder a empleos de mejores condiciones (Beccaria y Groisman, 2008).

¿Qué causas motivan la existencia del *SIU* para esta corriente? Con una marcada incidencia del estructuralismo cepalino, los autores del PREALC destacan que el sector moderno de las economías latinoamericanas no alcanza a generar suficientes oportunidades de puestos de trabajo formales para ocupar a los trabajadores migrantes rurales (Gallart, 2007). Esta incapacidad, a su vez, es fruto del escaso margen de generación y apropiación de excedentes del sector moderno, del reducido tamaño del mercado interno, de la forma de distribuir los beneficios del avance tecnológico, de la adopción de tecnologías capital intensivas y del carácter transnacional de sus industrias (Tokman y Souza, 1976; Cartaya, 1987; Pérez Sainz, 1998; MTEySS y BM, 2007).

Con influencia cepalina, el PREALC entiende al *SIU* como el nivel inferior de la heterogénea estructura productiva de los países de América Latina (Pérez Sainz, 1998; Contartese *et al.*, 2011). De esta forma, los autores del PREALC

ponen énfasis en la dualidad de los mercados laborales de la región, motivo por el cual sus trabajos son conocidos en la actualidad con el nombre de *enfoque dualista* de la informalidad laboral.

Cortés (2002) destaca que la dinámica poblacional y migratoria es el principal factor explicativo del PREALC sobre las causas de la informalidad laboral. Dado que en los países en vías de desarrollo el seguro de desempleo prácticamente no existe y los sistemas de protección social resultan limitados, los trabajadores desocupados buscan generarse empleos, fabricando o vendiendo mercaderías con el objetivo de conseguir ingresos que permitan su subsistencia (Mezzera, 1987; Tokman, 2001).

En este contexto, el *enfoque dualista* del PREALC concibe al *SIU* como un sector que lucha por su supervivencia y está doblemente excluido: del sector moderno y de los empleos asalariados de calidad (Portes y Haller, 2004, Tokman, 2001). Al igual que Hart y la OIT, esta corriente valora positivamente al *SIU* al representar una alternativa a la desocupación para una gran cantidad de habitantes. Sus autores le asignan un comportamiento contra-cíclico pues entienden que el crecimiento económico genera más oportunidades de empleo en el sector formal (PREALC, 1978).

Los estudios del *enfoque dualista* sugieren diseñar e implementar políticas específicas que tengan por objetivo fomentar el crecimiento y la modernización de las unidades informales y estimular su formalización. Al mismo tiempo, señalan la necesidad de promocionar la inversión en el sector moderno para que absorba una mayor cantidad de trabajadores (Busso, 2005; Candia, 2003; Guergil, 1988). Cabe agregar que el diagnóstico y las propuestas del PREALC representaron durante varias décadas la mirada oficial de la OIT respecto al *SIU* (Beccaria, Carpio y Orsatti, 1999).

1.1.3.2) Las explicaciones estructuralistas

Durante la década del ochenta surgió en América Latina otra corriente en el debate sobre la informalidad laboral conocida como *enfoque estructuralista*¹³. Sus autores entienden a la informalidad como consecuencia de estrategias maximización de ganancias de empresas del sector formal que minimizan costos a través de la subcontratación de unidades productivas que evaden el pago de las cargas sociales de sus trabajadores (Neffa, 2009). El denominador común de los trabajos de esta corriente es su aproximación a la informalidad laboral desde un análisis estructural del funcionamiento de los sistemas económicos.

Entre los antecedentes de esta escuela, Fernández Massi (2015) destaca los trabajos realizados durante la década del setenta por un grupo de autores neo-marxistas sobre la *pequeña producción mercantil* (sector que la OIT conceptualiza como *SIU*) y sus relaciones con el sector formal. Una vez inaugurado el concepto de *SIU*, surgieron varios estudios de caso para los mercados de trabajo de países africanos y asiáticos que representaron importantes avances en el abordaje de la problemática. Por ejemplo, Moser (1978) analiza las relaciones entre las empresas familiares informales de limitada producción y las empresas capitalistas del sector moderno, caracterizadas por producción en gran escala. Le Brum y Gerry (1975), Bienefeld (1975) y Gerry (1978) destacan que la subordinación de los pequeños productores informales al gran capital del sector formal es la causa de las bajas remuneraciones de sus ocupados, entre otras condiciones adversas de trabajo.

Las transformaciones que operaron en el sistema económico mundial a lo largo de la década de 1970 prepararon el terreno para el surgimiento del *enfoque estructuralista* (Neffa *et al.*, 2010a). La reducción de la demanda y la necesidad de minimizar costos en un mundo más competitivo llevó a grandes empresas del mundo desarrollado a relocalizar sus plantas productivas en países subdesarrollados con mano de obra barata (Boyer, 2007). Estos cambios provocaron consecuencias negativas en los mercados de trabajo de los países

¹³ En 1989 se publicó el libro "*The informal economy: studies in advanced and less developed countries*" que recopila quince investigaciones desde esta nueva óptica teórica sobre la informalidad laboral en distintos sectores y ciudades, tanto americanas como europeas.

latinoamericanos, estudiadas por los autores del *enfoque estructuralista* durante las décadas del ochenta y noventa.

¿Cuáles son las causas que originan la informalidad laboral para este enfoque? Sus autores destacan los procesos de descentralización productiva asociados a la globalización y a las transformaciones en la división internacional del trabajo, donde las empresas buscan flexibilizar e incrementar la eficiencia de su producción para maximizar beneficios (BM, MTEySS e INDEC, 2007; OIT, 2013a; Candia, 2003). Subcontratar trabajadores y empresas a través de relaciones informales permite a las firmas disminuir costos de producción al incumplir con los pagos a la seguridad social y los salarios establecidos en los convenios colectivos. De esta forma las empresas logran aumentar su competitividad en un contexto de mayor competencia (Castells y Portes, 1989).

En el caso particular de las industrias intensivas en mano de obra (entre ellas, la fabricación de ropa), los autores estructuralistas destacan que las modalidades irregulares de contratación laboral son una constante, provocadas principalmente por el aumento de la competencia internacional (Portes, 1989; Galli y Kucera, 2004). El mecanismo opera a través de una tendencia a la difusión de bajos costos de mano de obra que lleva a los productores nacionales a la quiebra o a reducir costos laborales vía transitar a la informalidad (Castells y Portes, 1989, Fernández-Kelly y García, 1989).

El diagnóstico de los estructuralistas sobre las causas de la informalidad laboral no se agota en la estrategia de minimizar costos y flexibilizar la producción por parte de las empresas formales sino que complejiza el análisis con causas adicionales. Portes y Castels (1987) destacan que la “abundancia relativa de fuerza de trabajo y un movimiento sindical débilmente organizado facilitan el mantenimiento de prácticas tradicionales o informales” (Portes y Castels, 1987: 122). También señalan que los arreglos informales están legitimados ideológicamente en una continuidad de viejas prácticas laborales aceptadas a lo largo de siglos, que contribuye a perpetuar el modo informal de contratación laboral (Portes y Castels, 1987).

Uno de los grandes aportes de los autores estructuralistas fue refutar el consenso alcanzado por la OIT, la CEPAL y la teoría de la dependencia respecto

a que la informalidad es fruto de la incapacidad de los sectores modernos de las economías de absorber la totalidad de la mano de obra disponible (Fernández Massi, 2015). Los autores de esta corriente demuestran que la tasa de absorción de mano de obra por parte de los sectores modernos de las economías latinoamericanas resulta sustancialmente mayor si se consideran las formas de contratación informal, omisión realizada por los cálculos de la PREALC (Portes y Benton, 1987; Portes, 1989).

En efecto, esta corriente incluye dentro de la problemática a los trabajadores informales contratados directamente por la empresa principal y también a los subcontratados a través de unidades productivas informales que realizan tareas de forma tercerizada para las empresas del sector formal (Portes y Haller, 2004). Retomando la agenda de investigación de los autores neo-marxistas, el *enfoque estructuralista* analiza la funcionalidad y subordinación de los micro-establecimientos familiares del *SIU* con las empresas capitalistas modernas, responsables de la dirección del proceso productivo (Benería, 1989; Beccaria, Carpio y Orsatti, 1999; Candia, 2003; Chen, 2007).

Los autores estructuralistas cambian el eje del análisis desde la unidad productiva del *enfoque dualista* a la relación laboral. Definen a la economía informal (no un sector) no como “una condición individual, sino un proceso de generación de ingreso signado por una característica principal: *no está regulado por las instituciones de la sociedad, en un entorno legal y social en el cual actividades similares sí están reguladas*” (Castells y Portes, 1989: 12, traducción y cursiva propia).

Así, para los autores estructuralistas la informalidad es un modo de utilización del trabajo caracterizado por la ausencia de un vínculo contractual formal (Portes, 1989). Por ello, critican la definición de informalidad del PREALC en función de la manera de producir y ponen el énfasis en qué leyes y qué regulaciones se aplican (o no) en las relaciones laborales. Esta concepción de informalidad brinda al Estado un papel central y se operacionaliza a través de la cobertura social del empleo (Portes, 1989). Los cambios en los límites institucionales de la regulación de las actividades económicas impactan en las relaciones entre los sectores formales e informales (Feige, 1990).

Otro punto de disidencia entre el *enfoque estructuralista* y el *dualista* es que el primero no considera que el crecimiento económico se traduzca en reducción del tamaño del sector informal, dado que es un producto del propio desarrollo del capitalismo (OIT y OMC, 2009). En efecto, los estructuralistas asignan un carácter pro-cíclico al sector informal, en tanto es un mecanismo que facilita el crecimiento del sector formal en épocas de expansión económica, mientras que en momentos de recesión ambos sectores se contraen (Busso, 2005).

Para Castells y Portes (1989), la crisis de las economías capitalistas desde mediados de la década del 1970 significó un retorno a relaciones de producción de explotación y sin control, aunque con un elemento novedoso: el Estado poseía la obligación de regular las actividades de generación de ingresos a través de la aplicación de normas legales. Desde este enfoque, las actividades informales no son consideradas como residuos de modos de producción pre-capitalistas ni se limitan a sectores tradicionales y atrasados, sino que son un fenómeno inherente a la totalidad del sistema capitalista moderno y no sólo de las economías periféricas, como se suponía hasta entonces (Portes, Castells y Benton, 1989; Pok y Lorenzetti, 2007). En efecto, el libro seminal de esta corriente incluye estudios sobre la problemática en Estados Unidos, España e Italia.

1.1.3.3) El enfoque legalista y la visión del escape

En la década del ochenta, surgió otra corriente teórica sobre las causas del surgimiento del *SIU* en América Latina: el enfoque legalista inaugurado por De Soto¹⁴. El nombre de la corriente responde al énfasis puesto por sus autores en el marco legal para explicar la informalidad laboral (Neffa, 2008a). Este enfoque define como informales a aquellas empresas o actividades con fines lícitos que incumplen en forma parcial o total alguna disposición legal como leyes, normas o reglamentos (Bromley, 1998; Busso, 2005). En palabras de De Soto:

¹⁴ En 1986, De Soto y sus asistentes del Instituto Libertad y Democracia (ILD) publicaron el libro “El Otro Sendero: la Revolución Informal” donde estudian el fenómeno de la informalidad urbana en Lima, haciendo énfasis en el acceso a la tierra y a la vivienda, el transporte público y el comercio minorista.

“La noción de informalidad que utilizamos en el presente texto es, pues, una categoría creada en base a la observación empírica del fenómeno. No son informales los individuos, sino sus hechos y actividades. La informalidad no es tampoco un sector preciso ni estático de la sociedad, sino una sombra en penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal y donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden sus beneficios” (De Soto, 1986: 12-13).

El *enfoque legalista* de De Soto se asemeja al *estructuralista* en la forma de medir la informalidad (como incumplimiento del sistema regulatorio) y en utilizar como unidad de análisis a las actividades productivas (Giosa Zuazua, 2005). Sin embargo, entiende que la informalidad del *SIU* es causada por la excesiva regulación estatal: cumplir las obligaciones legales requiere de un gasto en tiempo y dinero que supera los trabajadores no están en condiciones de cumplir (De Soto, 1986).

De esta forma, De Soto (1986) entiende que la informalidad en las ciudades latinoamericanas se origina por el complejo entramado de leyes y normas que excluye a los individuos más vulnerables. Los migrantes rurales llegan a las ciudades y se enfrentan con un sistema legal confuso y costoso que los conduce a ingeniar fuentes de trabajo informales al margen de la ley (Cortés, 2002). Para ejemplificar este fenómeno, describe el proceso burocrático para registrar jurídicamente un ficticio taller de confección de indumentaria: los investigadores del ILD demoraron 289 días con un costo total de 1.231 dólares norteamericanos, entre los gastos insumidos en el proceso y el lucro cesante por el tiempo insumido (De Soto, 1986).

En el prólogo al libro de De Soto, Mario Vargas Llosa señala que el complejo sistema legal es producto de un Estado mercantilista, burocrático y reglamentarista, que a lo largo de la historia fue captado por pequeñas y poderosas élites dedicadas a redistribuir la riqueza existente en lugar de fomentar su generación (Vargas Llosa, 1986).

Entre las influencias del enfoque legalista se destaca a la tradición económica liberal inaugurada por Adam Smith y continuada por Von Hayek, así como la concepción de Hart (1973) sobre el SIU como una manifestación del dinamismo empresarial de la población (Bromley, 1998; Portes y Haller, 2004). Este enfoque identifica en los sectores populares informales una energía empresarial similar a los emprendedores innovadores de Schumpeter (1942) (Cortés, 1988). También es posible identificar influencias de Harrison (1985) y Rangel (1986), quienes asignan la responsabilidad de la pobreza y el estancamiento de los países latinoamericanos a los gobiernos y las elites dominantes (Bromley, 1998).

Para el enfoque legalista las empresas informales representan la irrupción de las fuerzas del mercado en una economía aprisionada por las regulaciones del Estado (Portes y Schauffler, 1993). Esta corriente valora positivamente al *SIU* y lo entiende como una válvula de escape para muchos individuos que logran evadir la pobreza (Vargas Llosa, 1986). Al garantizar una fuente de ingresos, el sector informal cumple un rol importante en la contención de la problemática social en los países latinoamericanos.

Para superar la problemática, los autores legalistas proponen reducir impuestos y minimizar la burocracia estatal para simplificar los requisitos y las condiciones que deben cumplir las empresas para registrarse (Busso, 2005). En relación con el mercado de trabajo, la propuesta de política económica consiste en flexibilizar la relación laboral (De Soto, 1986).

En la primera década del siglo XXI, el *enfoque legalista* derivó en la *visión del escape* (también conocida *visión de la opción*) que concibe a la informalidad como una evasión de las instituciones del Estado producto de individuos y empresas que realizan análisis implícitos de costo beneficio de permanecer o no en la formalidad (Banco Mundial, 2007, OIT, 2011). Se destaca el trabajo de Maloney (2004) quien diferencia dos grupos de trabajadores informales: aquellos que optan voluntariamente por desempeñarse en la informalidad (deciden escapar) y quienes recaen involuntariamente (están excluidos de empleos formales).

En efecto, Maloney (1999) señala que los trabajadores pueden optar por permanecer en la informalidad si se verifican requisitos tales como: i) la

existencia de alternativas privadas para proteger la salud y los ingresos para la jubilación; ii) la presencia de una visión que percibe a la seguridad social como menores salarios de bolsillo, sin suficiente compensación futura; iii) la presencia de algún miembro del hogar que ya esté cubierto por la seguridad social (OIT, 2013a). De hecho, sostiene que:

“la provisión de beneficios del sector formal en el mundo en vías de desarrollo es a menudo extremadamente ineficiente y de baja calidad. Dado que los trabajadores pagan por ello implícita o explícitamente, en la medida en que los beneficios percibidos sean inferiores a los impuestos existe un incentivo para evadir y convertirse en informales, en particular cuando existen sustitutos informales aceptables” (Maloney, 2004: 15, traducción propia).

En esta misma línea, el Banco Mundial publicó en 2007 el libro “Informalidad ¿Escape o Exclusión?” con varios artículos que destacan la heterogeneidad al interior de los trabajadores informales y señalan la existencia de un grupo de trabajadores independientes calificados que elige voluntariamente la informalidad. En dicha decisión intervienen factores tales como la valoración de la calidad de los beneficios de la seguridad social y la capacidad del Estado para verificar y hacer cumplir las normas (Banco Mundial, 2007). El estudio destaca que la *visión del escape* se adapta mejor a la situación de trabajadores por cuenta propia profesionales y propietarios de microempresas, mientras que la explicación de la informalidad por exclusión resulta más acorde para el caso de los trabajadores de menores calificaciones (Banco Mundial, 2007; OIT, 2011).

En esta línea de investigación, Levy (2008) advierte que la expansión de diversos programas de protección social no contributivos puede generar incentivos a los trabajadores para que opten por la informalidad laboral, al proveer de beneficios sociales sin necesidad de aportar al sistema de seguridad social, ahorrándose los costos de la formalidad (Levy, 2008; OIT, 2013a).

Chen (2012) destaca que la diferencia entre la *visión del escape* y el *enfoque legalista* radica en los focos de análisis: mientras la primera focaliza en la decisión de evadir regulaciones e impuestos, la segunda centra su análisis en la

complejidad de los procedimientos de registración de las empresas. Sin embargo, dado que ambas se focalizan en los emprendedores informales y en su decisión de cumplir (o no) los requisitos de la formalidad, OIT (2018) considera a la *visión del escape* como una variante del *enfoque legalista*.

1.1.3.4) El enfoque holístico o de mercados de trabajo multi-segmentados

Hacia fines de la década de 1980 tuvo lugar un diálogo entre autores estructuralistas y del PREALC, que derivó en una mayor complejización del fenómeno¹⁵. Fruto del intercambio, Portes (1995) realiza una nueva clasificación de actividades informales que diferencia tres grupos: i) *economía informal de supervivencia* de una persona o un hogar, a través de producir o vender bienes y servicios (por ejemplo, venta callejera); ii) *economía informal de explotación dependiente*, orientada a flexibilizar la producción y minimizar costos de las empresas formales a través de la subcontratación de unidades informales: y, iii) *economía informal de crecimiento*, compuesto por pequeñas empresas que buscan acumular capital a través de mayor flexibilidad y menores costos (Portes y Haller, 2004). Así, reconoce la pertinencia de las explicaciones dualistas en su *economía informal de subsistencia*, así como de las legalistas en la *economía informal de crecimiento*.

El intercambio y las nuevas evidencias empíricas también influyeron a Tokman, referente del PREALC, quien en un trabajo de 2001 incorpora la explicación estructuralista:

“Crecientemente, se advierte también una mezcla de actividades que se introducen derivadas de la lógica de descentralización, particularmente en un escenario de apertura económica acelerada como el que predomina en la actualidad en América Latina. Aquellas que surgen producto de la descentralización, por definición, son funcionales a las grandes empresas” (Tokman, 2001: 13).

¹⁵ El intercambio tuvo lugar a través de una serie de artículos en la Revista Estudios Sociológicos: Portes y Benton (1987), Klein y Tokman (1988), Portes (1989).

El diálogo entre ambas corrientes representó un avance en la conceptualización de la problemática preparando el terreno para el surgimiento de una nueva línea de investigación hacia la primera década del siglo XXI (OIT y OMC, 2009). Se trata del *enfoque holístico* de la informalidad laboral, también denominado *mercados de trabajo multi-segmentados*, que se caracteriza por integrar las explicaciones de las tres corrientes tradicionales (Chen; 2012). Ante las limitaciones de dichas teorías para dar cuenta de la heterogeneidad y complejidad de la informalidad laboral, el novedoso enfoque nace con una serie de estudios que demuestran la heterogeneidad del universo de trabajadores informales (OIT, 2013a; Chen, 2007; OIT-OMC, 2009).

Además de retomar los aportes de las tres teorías tradicionales sobre la informalidad laboral, esta línea de investigación está influida por la *teoría de la segmentación* de los mercados de trabajo, que tuvo su auge hacia fines de la década de 1960 y principios del '70. El denominador común de sus estudios sobre la segmentación¹⁶ es el rechazo de la explicación neoclásica del funcionamiento de los mercados de trabajo, en particular el supuesto de que los trabajadores eligen libremente su empleo entre un abanico de posibilidades según sus preferencias y habilidades (Dickens y Lang, 1988).

La segmentación del mercado de trabajo “es un proceso histórico por el cual fuerzas económicas, políticas y sociales alientan la división del mercado en segmentos, diferenciados por características y reglas de comportamiento específicas” (Caire, 2001, citado en Neffa, 2008c: 146). Los estudios de dicha teoría definen la segmentación según diferentes criterios: sectoriales, geográficos, demográficos, sociológicos y según las calificaciones de la mano de obra (Neffa, 2008c).

¹⁶ Entre las influencias de la teoría de la segmentación se encuentran las investigaciones de Adam Smith, Stuart Mill y los primeros institucionalistas norteamericanos, quienes analizaron la existencia de heterogeneidades al interior de los mercados de trabajo (Neffa, 2008c). Uno de sus antecedentes más importantes es el estudio de Kerr (1954) “*Balkanization of labor markets*”, que plantea la existencia de dos segmentos laborales: el sector primario posee los puestos con las mejores condiciones laborales (salarios y estabilidad) mientras el sector secundario agrupa los empleos de peores condiciones. Kerr (1954) destaca la existencia de instituciones, decisiones de empresas y reglas que asignan los puestos de trabajo de ambos sectores según la nacionalidad de los trabajadores. El modelo dual de Lewis (1954), descrito en el apartado 1.1.1.1, es otro de sus antecedentes.

Uno de los más influyentes trabajos de los estudios de la segmentación lo constituye el modelo dual de Harris y Todaro (1970), quienes diferencian entre el sector tradicional y el moderno. En ese modelo, los trabajadores definen el sector donde buscarán insertarse en función de la maximización del salario esperado, calculado como el salario efectivo multiplicado por la probabilidad de conseguir un empleo en dicho sector. Doeringer y Piore (1971) desarrollan un modelo similar, aunque con segmentos internos y externos, producto de estrategias empresarias de adaptación a las imprevisibles oscilaciones de los mercados. Las condiciones laborales de los mercados externos son sustancialmente peores para los trabajadores que en los mercados internos. En efecto, ante intensos incrementos en la demanda, las firmas subcontratan empresas y trabajadores de los segmentos externos, insertos en mercados competitivos, con mano de obra intensiva y con escasa innovación tecnológica (Doeringer y Piore, 1971).

En un trabajo sobre el mercado de trabajo norteamericano, Piore (1975) demuestra que la segmentación y discriminación laboral tiene consecuencias negativas sobre la precarización laboral, la pobreza, la distribución del ingreso y la exclusión. A partir del enfoque de mercados de trabajo segmentados, diversos estudios profundizaron en la problemática de la segregación de los trabajadores según género, edad, nacionalidad y religión y la necesidad de diseñar políticas públicas que busquen mitigar dicha problemática (Piore, 1975; Taubman y Watcher, 1986).

Influido por la teoría de los costos de transacción de Coase (1937), Williamson (1975) describe la existencia de mercados de trabajo internos y externos de las empresas, entre los cuales existen barreras a la entrada definidas para minimizar la incertidumbre y los costos de transacción. En esta línea, Taubman y Wachter (1986) destacan la presencia de barreras que dificultan el tránsito de los trabajadores entre los segmentos, lo que genera racionamiento de empleo y desocupación. Gazier (1992) analiza la funcionalidad de los mercados secundarios a las empresas, que deciden tercerizar parte de la producción como forma de minimizar costos asociados a la contratación y expulsión de mano de obra. Reich *et al.* (1973) entienden a la segmentación como una estrategia de

los sectores empresariales para intensificar la explotación de la mano de obra y transferir el riesgo empresarial hacia empresas subcontratistas que emplean trabajadores en condiciones precarias. De esta forma, “se constituye un dualismo dentro de las estructuras empresarias que se corresponde con el dualismo en los mercados de trabajo” (Neffa, 2008c: 177). Se trata de una corriente de investigación similar a la de Azouvi (1981), quien afirma que la segmentación del colectivo de trabajadores es una estrategia históricamente adoptada por el capitalismo para disminuir su fortaleza y la tendencia de la organización obrera hacia la homogenización.

Al reconocer la necesidad de diferenciar al interior del conjunto de ocupados informales, el trabajo de Ranis y Stewart (1999) representa el puntapié inicial del *enfoque multi-segmentado* de la informalidad laboral. Dichos autores desarrollan un modelo con un sector informal en cuyo interior co-existen un eslabón tradicional de subsistencia y uno moderno, integrado con el sector formal de la economía. Analizan cómo impacta en el tamaño y las características del sector informal moderno una serie de atributos del sector formal y de la economía como: i) el desempeño macroeconómico (crecimiento, tipo de cambio, grado de apertura comercial); ii) el entramado institucional (laboral, impositivo, de la seguridad social); iii) la competitividad; iv) la subcontratación de determinados eslabones del proceso productivo, entre varios otros (OIT y OMC, 2009; OIT, 2013a; Fernández Massi, 2015). Por su parte, Fields (2005) diferencia entre un sector informal inferior (prácticamente sin barreras a la entrada) y otro superior voluntario (similar al retomado por los autores del escape).

En un trabajo reciente desde este nuevo enfoque, Chen¹⁷ (2012) distingue dentro del conjunto de empleos informales a diversos tipos de ocupaciones: empleadores, empleados, cuentapropistas, trabajadores casuales, trabajadores familiares sin remuneración y trabajadores a domicilio. También destaca la existencia de brechas de ingreso significantes entre los segmentos ocupacionales informales, señalando que los hombres tienden a estar sobre-representados en los segmentos superiores (Chen, 2007).

¹⁷ Chen es directora de la Red WIEGO (*Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing*), uno de los centros de investigación que integra este enfoque.

Por su parte, el libro de la OIT y la OMC (2009) “*Globalization and informal jobs in developing countries*” presenta una serie de estudios que diferencian tres grupos de trabajadores informales. En primer lugar, aquellos que realizan actividades de subsistencia sin vínculos con el sector formal (nivel inferior, vinculado con las explicaciones dualistas). En segundo lugar, aquellos que trabajan para empresas formales, directa o indirectamente en talleres informales tercerizados (nivel intermedio, en línea con la visión del estructuralismo). Por último, un grupo de microempresarios y trabajadores por cuenta propia que optan por desempeñarse total o parcialmente en la informalidad (nivel superior, relacionado con las explicaciones del escape) (OIT, 2013a.; OIT y OMC, 2009). La influencia en esta corriente de la clasificación propuesta por Portes (1995) es absoluta.

Chen (2012) advierte que el *enfoque holístico* no se limita a combinar las explicaciones de las tres corrientes sino que también introduce nuevas causas de la informalidad laboral. Por ejemplo:

“las normas y tradiciones sociales juegan un papel importante. Las normas de género que rigen la movilidad y el comportamiento de las mujeres ayudan a explicar por qué, en la mayoría de los países y contextos, los trabajadores familiares no remunerados y los productores a domicilio son predominantemente mujeres, mientras que los empleadores informales suelen ser hombres. Muchos operadores informales se dedican a ocupaciones hereditarias, transmitidas de generación en generación. Las fuerzas estructurales más amplias y las regulaciones informales también conducen a la informalidad” (Chen, 2012: 11, traducción propia).

El *enfoque multi-segmentado* reconoce la presencia de transiciones de los trabajadores entre los diferentes segmentos que dependen de las características individuales (capital social y humano) y de las barreras a la entrada de cada segmento (Gagnon, 2008). Las particularidades del entorno institucional (impuestos, regulaciones laborales y comerciales) también determinan la importancia y la dirección de los movimientos de trabajadores (OIT-OMC, 2009).

En este marco, diversos estudios destacan que las condiciones del mercado (dinámica macroeconómica, comportamiento de la demanda, apertura comercial, tipo de cambio real) y las características de las firmas (tamaño, rama de actividad, cadena productiva, ubicación geográfica) influyen en la cantidad demandada de trabajo en cada uno de los segmentos informales (Gagnon, 2008; OIT-OMC, 2009).

Por último, Kanbur (2009) centra su atención en las regulaciones y en la capacidad del Estado de hacer cumplirlas (*enforcement*, en inglés). Diferencia entre cuatro tipos de situaciones en torno a la informalidad laboral de los empleos: i) la regulación laboral aplica y la empresa la cumple (formalidad); ii) la regulación aplica y no se cumple (informalidad); iii) la regulación aplicaba pero la empresa o unidad productiva se ajustó para quedar fuera de la regulación (opina que la relación laboral debe ser considerada informal); iv) situaciones donde no corresponde aplicar la regulación. Kanbur (2009) propone una línea de investigación que analice, por un lado, el por qué los gobiernos establecen regulaciones que luego no hacen cumplir y, por el otro, las causas que explican la insuficiencia de *enforcement* en diversos contextos.

1.1.4) Las definiciones de informalidad según la OIT

Las definiciones de la OIT sobre la *informalidad laboral* y sus formas de operacionalizar el concepto evolucionaron con el paso del tiempo. Dicha evolución fue producto no sólo de los intercambios académicos y de las nuevas evidencias empíricas que surgían, sino también de las modificaciones en la naturaleza de la problemática (Neffa *et al.*, 2010a).

Originalmente, la definición de Hart usaba a la *informalidad laboral* como sinónimo de trabajo por cuenta propia en oposición a la relación asalariada (Hart, 1970). La primera definición del *SIU* está presente en el informe de 1972 de la OIT sobre el empleo en Kenya:

“una forma de hacer las cosas caracterizada por: a) la facilidad de entrada, es decir de crear una actividad y de hacerla funcionar en el mercado, b) basada en recursos locales, c) predomina la propiedad

familiar de las empresas, d) la escala de operación de dichas unidades es pequeña, e) la tecnología aplicada es poco intensiva en capital pero intensiva en fuerza de trabajo, f) las destrezas y habilidades de los que llevan a cabo esas actividades han sido adquiridas fuera del sistema educativo formal, y g) los mercados donde operan no están regulados y funcionan de manera competitiva, en el sentido de que hay múltiples oferentes y demandantes” (OIT, 1972; citado en Neffa, 2008a: 25).

De esta forma, el *SIU* era operacionalizado a través de una serie de características observables de las unidades productivas, definiendo al sector formal por oposición al informal (Raczynski, 1977; Guergil, 1988). Entre estas características, las dos más importantes que definen la informalidad de las unidades son su presencia en mercados competitivos con bajas barreras a la entrada y el incumplimiento de las regulaciones gubernamentales (Sethuraman, 1976; Cortes 2000).

Dos décadas después de la primera conceptualización de Hart, la 15^o Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo de 1993 de la OIT consensuó una definición para homogeneizar la metodología de medición del *sector informal* en diferentes países (Ludmer, 2010). Considerando no sólo las ciudades sino también las zonas rurales, la definición incluye a los trabajadores por cuenta propia (excepto profesionales y técnicos), a los familiares no remunerados, a los empleadores y a los trabajadores en unidades productivas pequeñas (menos de 5 o 10 empleados, dependiendo de cada país) (OIT, 1993). A su vez, el *empleo en el sector informal* se definió como aquellos ocupados en una empresa del sector informal en el período de referencia, independientemente de su ocupación y de si tiene otro empleo (Woyecheszen, 2009).

La definición del *sector informal* y del *empleo en el sector informal* cosechó un creciente número de críticas a lo largo de la década de 1980 y 1990 (Gerxhani 2004, Kucera y Roncolato, 2008). Fundamentalmente se señala que la definición, al estar basada en unidades productivas del sector informal, no logra

captar otras manifestaciones de la problemática tales como el empleo informal en empresas formales (Husmanns, 2004; Jiménez, 2011).

La ambigüedad que caracterizó al concepto durante décadas permitió su abordaje desde distintos enfoques teóricos, los cuales encontraron evidencias empíricas para comprobar la validez de sus explicaciones (Cartaya, 1987; Kanbur, 2009). Fernández Massi (2015) sostiene que, en muchos casos, se contraponen argumentos distintos que en la práctica resultan complementarios, pues refieren a diferentes aristas de la problemática. Mientras el abordaje de Hart, el *enfoque dualista* del PREALC y el *enfoque legalista* o del *escape* centraron su análisis en los trabajadores por cuenta propia, el *enfoque estructuralista* focalizó sus estudios en las relaciones asalariadas (Fernández Massi, 2015).

En el año 2001, el Grupo de Expertos en Estadísticas del Sector Informal (conocido como Grupo Delhi) planteó la necesidad de complementar el concepto del *sector informal* con el de *empleo informal*. En 2002, la 90ª Conferencia Internacional del Trabajo de la OIT propuso el concepto más amplio de *economía informal*, definida como el “conjunto de actividades económicas desarrolladas por los trabajadores y las unidades económicas que, tanto en la legislación como en la práctica, se encuentran insuficientemente contemplados por sistemas formales” (OIT, 2002).

En este contexto, la 17ª Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo de 2003 adoptó la definición de *empleo informal* (*EI*, en adelante) que pone el foco en las características del empleo. Su aporte más importante fue establecer al cumplimiento de la legislación laboral y de la seguridad social como criterio para operacionalizar el *EI* (OIT, 2013a). De esta forma, el nuevo concepto se define como la suma de los trabajadores familiares, de los empleadores, de los trabajadores por cuenta propia y de los asalariados en unidades productivas del sector informal, de los miembros de cooperativas informales, de los trabajadores por cuenta propia en hogares y de los asalariados informales en unidades productivas del sector formal (OIT, 2013a).

Ahora bien, cabe observar que dichos conceptos trabajan con distintas unidades de análisis: el *sector informal* estudia las firmas mientras que el *EI* se focaliza

en las características de la relación laboral (Husmanns 2004; Jiménez, 2011). Al reconocer la heterogeneidad del fenómeno en la nueva definición de *economía informal*, la OIT abandona el antiguo *enfoque dualista* (Candia, 2003). Tokman (2009) destaca que combinar el análisis del *empleo informal* con el *sector informal* permite complementar dos dimensiones del fenómeno: el tipo de empleo con el tipo de unidad de producción sea del sector formal, informal o de los hogares.

En 2018, la OIT emitió la Recomendación 204 que condensa la visión vigente del organismo respecto a la informalidad laboral: en primer lugar, los países miembros de la OIT reconocen que los trabajadores ocupados en el sector informal lo hacen principalmente por necesidad y no por elección. Asimismo, se proponen una serie de políticas para transitar hacia la economía formal que dan cuenta de la necesidad de articular diversas estrategias debido a la heterogeneidad de la problemática (OIT, 2018b).

1.1.5) Otros conceptos vinculados al empleo informal

Desde mediados de la década de 1970 y en paralelo a las transformaciones internacionales, los contratos laborales por tiempo indeterminado fueron cediendo lugar a diversas modalidades de contratación legales como las pasantías, los períodos de prueba y los contratos de duración determinada (Pok, 1992). En este contexto, varios estudios en países europeos¹⁸ comenzaron a utilizar el concepto de *empleo precario* para referirse a ocupaciones cuya característica fundamental es la inestabilidad de la relación salarial, que genera intermitencia en el empleo para el trabajador y recurrentes episodios de desocupación (Neffa *et al.*, 2010b).

Durante la década de 1990, y como respuesta a la aparición de diversas formas ocupacionales precarias en los mercados de trabajo de países desarrollados y en desarrollo, la OIT creó el concepto de *trabajo decente*, definido como “aquella ocupación productiva que es justamente remunerada y se ejerce en condiciones de libertad, equidad, seguridad y respeto a la dignidad humana” (Ghai, 2003). El

¹⁸ Por ejemplo, Caire (1973) y Sylos Labini (1974).

nuevo concepto surgió como oposición al *empleo precario* y se vincula con el cumplimiento de diversos derechos de los trabajadores, la calidad del empleo (salarios y condiciones laborales), la cobertura de la seguridad social y el diálogo entre sindicatos, sector público y empleadores (Neffa *et al.*, 2010b).

Según Pérez Sainz (1998), la flexibilización y la desregulación de los mercados de trabajo durante las últimas décadas del siglo XX llevaron a la pérdida de importancia del concepto de informalidad laboral. El autor entiende que, al extenderse las modalidades de contratación legales pero precarias, parte de la informalidad se formaliza (Pérez Sainz, 1998). De esta forma, un empleo puede ser formal pero al mismo tiempo precario, pues no se garantiza su estabilidad en el tiempo.

Esto se relaciona con otro de los conceptos más importantes utilizados para abordar la problemática de la informalidad laboral: el de *empleo no registrado* (conocido coloquialmente como *empleo en negro*). La definición de la Organización Económica para la Cooperación y el Desarrollo (OECD) refiere a “aquel que sin ser ilícito en sí mismo no está declarado a una o varias autoridades que deberían tener conocimiento de él y, por este hecho, se sustrae a la reglamentación o a los impuestos” (Neffa *et al.*, 2000: 34). En resumen, son aquellos empleos no inscriptos en los registros laborales correspondientes según la normativa de los diferentes países, con el objetivo de eludir derechos laborales y evadir impuestos y cargas sociales (Busso, 2005). Cabe aclarar que la totalidad del *trabajo no registrado* es *trabajo precario*, aunque no todo *trabajo precario* es *trabajo no registrado* pues existen diversas modalidades de contracción legal que dejan al trabajador en una situación precaria (Busso, 2005). Neffa *et al.* (2010a) entienden al *empleo no registrado* como la modalidad límite del *empleo precario*.

Por último, la OIT define como *trabajador independiente* a aquellos ocupados “cuya remuneración depende directamente de los beneficios o del potencial para realizar beneficios derivados de los bienes o servicios producidos por una empresa, incluyendo las empresas unipersonales” (OIT, 2013a). Dicho concepto incluye a empleadores, trabajadores por cuenta propia, integrantes de cooperativas de productores y trabajadores familiares auxiliares. Por *trabajador*

por cuenta propia entiende a los ocupados que poseen un trabajo independiente, tengan o no socios, que no contraten regularmente a ningún trabajador para que los asista (OIT, 2013a).

1.2) Aportes de la teoría de la regulación

La *teoría de la regulación* (*TR*, en adelante) es una escuela de pensamiento e investigación que surgió en Francia durante la década de 1970, que posee influencias de los economistas clásicos, Marx, Keynes, Kalecki y los autores neo-schumpeterianos (Boyer, 1998; Neffa, 2008b). Los estudios de esta corriente ponen foco en la forma en que las sociedades regulan los procesos de acumulación económica y en el rol de las diversas instituciones sociales y sus impactos en los mercados de trabajo, focalizando el análisis en las condicionalidades históricas y geográficas (Neffa *et al.*, 2010a).

Los autores de la escuela regulacionista entienden por *régimen de acumulación* al modelo de crecimiento de una economía nacional en un periodo histórico determinado, cuya configuración emerge de la combinación de las condiciones de producción (salarios, rentabilidad y productividad) y de las condiciones de intercambio de las mercaderías (Neffa, 1998b). Aglietta (1974) diferencia dos tipos de regímenes de acumulación. En primer lugar, los *regímenes de acumulación extensivos* basan la generación del excedente económico en la incorporación de nuevos trabajadores¹⁹. Por su parte, la *acumulación intensiva* se obtiene con incrementos de la composición orgánica del capital y con innovaciones tecnológicas y organizacionales que permiten aumentar la productividad laboral (Neffa, 2008b).

Los autores de la *TR* entienden a los *modos de regulación* como la forma en que a través de un conjunto de procedimientos, comportamientos y conductas (individuales y colectivas) se articulan varias *formas institucionales* que canalizan la reproducción económica durante un periodo histórico determinado

¹⁹ Según Neffa: “cuando está vigente el régimen de acumulación extensivo, el incremento del valor de la producción proviene en esencia del crecimiento en el número de asalariados, de la mayor duración del tiempo de trabajo, de la instauración del trabajo por turnos y de moderados crecimientos de la productividad” (Neffa, 2008b: 238).

(Boyer, 1989). Dichas *formas institucionales* (*FI*, en adelante) consisten en la manera en que se codifican las relaciones sociales fundamentales de las economías capitalistas (Neffa *et al.*, 2010a). Se imponen a través de restricciones (vía leyes, normas y reglamentaciones), se logran a través de negociaciones (vía compromisos y convenciones) y se construyen a través de rutinas (valores y conductas) (Neffa, 2008b)²⁰.

Entre las *FI* más importantes, los autores regulacionistas destacan la moneda, el Estado, la forma de la competencia de las empresas en los mercados, la inserción en la división internacional del trabajo y la relación salarial (Boyer, 1995). Por *relación salarial* entienden a la *forma institucional* que interviene en la relación entre los trabajadores asalariados y los propietarios de los medios de producción; es decir, el conjunto de regulaciones jurídicas e institucionales que rigen el uso de la fuerza de trabajo en un lugar y un momento histórico (Boyer, 1995; Neffa, 1998b).

Neffa (2008b) identifica tres variantes de la *relación salarial*: la *tradicional*, la *competitiva* y la *monopolista o fordista*. La *tradicional* tuvo lugar en la agricultura pre-capitalista. La *relación salarial competitiva* se caracteriza por i) el carácter individualizado de las relaciones entre los asalariados y los propietarios de los medios de producción; ii) la extracción de plusvalía absoluta (vía prolongación de la jornada laboral e incorporación de nuevos trabajadores); iii) el ajuste rápido del ciclo económico a precios, salarios, niveles de empleo y tasas de ganancia; iv) la presencia del *ejército industrial de reserva*, que deprime los salarios (Neffa, 2008b).

La *relación salarial fordista* se caracterizó por la estabilidad en el empleo, la regulación a través de *contratos de duración indeterminada* (en oposición a los *contratos de duración determinada*), la jornada laboral completa en las instalaciones del empresario, el ajuste de salarios por la evolución del índice de precios y de la productividad del trabajo, la protección de las regulaciones

²⁰ Los autores de la *TR* entienden al modo de desarrollo como la articulación entre el régimen de acumulación de capital y el modo de regulación al interior de una formación social determinada (Neffa, 2008b).

laborales y la universalidad del sistema de seguridad social (Boyer y Neffa, 2005; Neffa, 1999).

Por su parte, “el Estado es la instancia suprema donde se codifican e institucionalizan los compromisos que aseguran la reproducción y la cohesión de las demás formas institucionales” (Neffa, 2008b: 219). Los autores regulacionistas entienden al *Estado* como el garante de compromisos institucionalizados. A su vez, los autores de la *TR* también ponen énfasis en el estudio de las diversas modalidades que adopta el *mercado*, otra de las *FI* fundamentales. En particular, se debe prestar atención a: i) la cantidad y la dimensión de las empresas oferentes (y, por ende, su poder de negociación); ii) la forma de organización de la producción; iii) la cantidad de demandantes; iv) las relaciones de competencia o cooperación entre los oferentes; v) la naturaleza de los bienes intercambiados; vi) los mecanismos de ajuste del mercado, entre otros (Boyer, 2007).

El *régimen de acumulación* económica de posguerra instaurado durante los treinta años dorados de la historia del capitalismo denominado *fordismo* acaparó la atención de los autores regulacionistas. Aglietta (1976) afirma que durante la vigencia de dicho régimen coincidieron dos círculos virtuosos: i) el crecimiento de los salarios reales (y, por ende, de la demanda) fue acompañado por un intenso aumento de la productividad del trabajo (y en consecuencia, de la oferta); ii) el aumento en la participación de los salarios en el ingreso nacional tuvo lugar junto con incrementos en las tasas de ganancia. Sus características fueron la combinación del *taylorismo*²¹ y la cinta de montaje, así como la existencia de un compromiso entre el capital y el trabajo para incrementar la productividad, el pleno empleo, preservar una reducida volatilidad macroeconómica, reconocer la legitimidad del Estado para intervenir en las relaciones sociales y la hegemonía norteamericana (Neffa, 1998a). Un verdadero círculo virtuoso, según los autores regulacionistas.

²¹ El *taylorismo* es definido como un método de racionalización y organización científica del trabajo que busca intensificar la producción y reducir los tiempos muertos para incrementar la extracción de plusvalor. (Neffa, Panigo y López, 2010).

Desde fines de la década de 1960 y principios de 1970, las economías capitalistas occidentales enfrentaron problemas como las crisis del petróleo, la estanflación y la caída de la tasa de ganancia que pusieron en tensión la dinámica de acumulación fordista (Boyer, 2015). La fortaleza alcanzada por los trabajadores en los centros capitalistas motivó al capital a relocalizar la producción industrial a países con menores salarios y débil organización sindical (Arrighi, 2007). Este *régimen de acumulación* entró en crisis y los mercados internacionales comenzaron a adoptar modelos de producción flexible, de series cortas, conocido como *toyotismo* (Neffa *et al.*, 2010b).

La lógica de acumulación *toyotista* desató una competencia intensa entre empresas y países por reducir los costos de producción y transformar los costos fijos en costos variables (Boyer, 2007). Esto llevó a las firmas a reducir su tamaño, trabajar con inventarios mínimos y flexibilizar su cadena de producción a través de la deslocalización, la tercerización y la subcontratación (ambos conceptos serán retomados más adelante) de diversos eslabones en países con bajos salarios (Neffa, 2011).

La globalización y la transnacionalización de la producción que acompañó a la creación de las *cadena globales de valor* –como abordaré en el apartado a continuación–, la creciente desregulación de los mercados y el ascenso del sector financiero como sector predominante de la acumulación, generaron profundos cambios en la *relación salarial fordista* (Aglietta, 1976; Boyer, 2015; Neffa *et al.*, 2010a). Los autores de la *TR* destacan la emergencia de nuevas formas de organización del trabajo y de una nueva *relación salarial competitiva*. Sus características son la flexibilidad en los contratos laborales, la precarización de las condiciones de trabajo, el incumplimiento de las normas impositivas, laborales y previsionales, el debilitamiento de las organizaciones sindicales, el retorno a formas competitivas de relación capital trabajo y la negociación colectiva a nivel de empresas²² (Neffa, 2011).

²² La *relación salarial competitiva* refiere a la forma de administrar el uso de la fuerza de trabajo durante el Siglo XIX cuando se expandió la industrialización en los países centrales, caracterizada por negociaciones salariales a nivel firma, extracción de plusvalía absoluta (a través de largas jornadas laborales) y en donde el nivel de los salarios reales se relaciona inversamente con el tamaño del Ejército Industrial de Reserva.

El ascenso del nuevo *régimen de acumulación pos-fordista* fue acompañado por la aplicación de una serie de medidas de política económica para desregular los mercados nacionales, fruto de la doctrina del Consenso de Washington y la corriente político económica *neoliberal* (Neffa y De la Garza, 2010). Duménil y Levy (2004) entienden al neoliberalismo como un proyecto del capital de los países centrales para re-balancear su poder relativo luego de los avances de los sectores trabajadores durante el período fordista y socialdemócrata de las tres décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial. Las reformas neoliberales de las últimas décadas del siglo XX debilitaron la fortaleza del movimiento obrero, lo que empobreció a amplios sectores sociales (Duménil y Levy, 2004). En una línea similar, Boyer (1998) afirma que la intensificación de la competencia internacional puede afectar el poder oligopólico de los productores nacionales lo que, sumado a la liberalización financiera, puede erosionar el poder de negociación de los sindicatos.

En este contexto, Boyer (1998) analiza el fenómeno del desempleo masivo de las últimas décadas del siglo XX en los países desarrollados y rechaza la explicación neoclásica que lo concibe como fruto de las rigideces de los mercados de trabajo. Desde una óptica regulacionista, asigna como causas del desempleo al desajuste entre el nuevo paradigma productivo, el nuevo contexto internacional más competitivo y las *formas institucionales* que regulan la *relación salarial* heredadas del *régimen de acumulación fordista* (Boyer, 1998). Según dicho autor, el nivel de empleo está determinado por el *régimen de productividad* (que depende de la innovación tecnológica y la inversión) y el *régimen de demanda* (que depende, a su vez, de la distribución del ingreso, la demanda, los salarios y la productividad) (Neffa, 2008b).

1.3) La economía de las convenciones

La *economía de las convenciones* (EC, en adelante) es una escuela multidisciplinaria de investigación nacida en Francia durante la década de 1980 abocada al análisis de las instituciones y las reglas que coordinan los mercados. Sus autores retoman la agenda de investigación iniciada por Adam Smith, Tomas

Hobbes y John Keynes sobre los mecanismos que conducen a equilibrar mercados que están compuestos por una gran cantidad de agentes económicos que toman decisiones descentralizadas (Neffa, 1994).

Las *convenciones* son prácticas, acuerdos, reglas y rutinas, o “todas las formas colectivas que aseguran la compatibilidad entre acciones individuales” (Eymard-Duvernay, 1992: 19). Son entendidas como la síntesis entre las acciones individuales y los contextos sociales que imponen restricciones a los comportamientos de los individuos (Salais y Stoper, 1992; Dupuy *et al.*, 1994). Neffa (1994) reconoce como uno de los aportes de esta escuela el intento por superar la dicotomía entre el individualismo metodológico (basado en la racionalidad de los agentes maximizadores) y el enfoque holístico (en donde las reglas colectivas determinan los comportamientos individuales).

Los convencionalistas entienden a las reglas como: i) respuestas a fallas de coordinación entre las personas; ii) modelos a seguir debido a que no implican una adhesión automática; iii) instrumentos; iv) acuerdos de cooperación que evitan llegar a soluciones colectivas poco eficaces (Favereau, 1989; Eymard-Duvernay, 1992). Según Neffa (1994), la *EC* se inscribe dentro del ámbito de la teoría neoclásica aunque critica la validez de la racionalidad individual. La *EC* tiene un punto de coincidencia con la *teoría de la regulación*: la importancia asignada a las instituciones y al contexto social donde tienen lugar las relaciones económicas.

En su libro “Los mundos de la producción: una investigación sobre la identidad económica de Francia”, Salais y Storper (1993) resaltan la importancia de analizar diversos elementos que entran en juego en la producción: la naturaleza de los bienes, la tecnología utilizada, las convenciones e instituciones que regulan la producción, el rol del Estado, el tipo de riesgo y de incertidumbre relativo a la producción, la naturaleza de la demanda y si existen economías de escala o de variedad. Dado que las fuerzas no económicas (como las instituciones, las culturas y las prácticas sociales) son fundamentales para comprender al proceso económico, resulta necesario analizar los hábitos, rutinas, normas y formas de hacer las cosas (convenciones) que desarrollan los agentes para vivir en un mundo con incertidumbre (Salais y Storper, 1993).

En un trabajo previo, Salais y Storper (1992) diferencian entre *riesgo* e *incertidumbre*. Mientras el primero es fruto de fluctuaciones del mercado que pueden ser descontadas por las empresas en la planificación de producción, la incertidumbre resulta nociva y desestimula la inversión en el mediano y largo plazo dado su carácter de imprevisibilidad. Los autores afirman que “cuanto menos incierto es un mercado (aunque tenga riesgo), mayor es la propensión a estandarizar el producto, alargar el ciclo de producción y automatizar el proceso de producción” (Salais y Storper, 1992: 173, traducción propia).

Salais y Storper (1993) distinguen cuatro *mundos posibles de producción* en función del tipo de bien (estándar o diferenciado) y de la demanda de destino (dirigida o anónima): i) *industrial*: productos estandarizados destinados a miles de demandas anónimas; ii) *mercantil*: productos estandarizados destinados a una demanda particular, donde los deseos del consumidor coordinan al mercado; iii) *interpersonal*: bienes diferenciados dirigidos a los consumidores en base a relaciones de confianza; iv) *intelectual/inmaterial*: elaborados por productores especializados pero considerados como genéricos por el mercado. Estos tipos ideales de *mundos de la producción* son concebidos como convenciones y formas de coordinación de los actores para convivir con la incertidumbre existente al momento de producir (Salais y Storper, 1997).

En relación al mercado de trabajo, Eymard-Duvernay (2008) afirma que existen diversas convenciones constitutivas para valorar la calidad de los trabajadores. Como a las empresas les conviene contratar a los trabajadores más calificados y no existen normas sociales sobre los procesos de reclutamiento, los menos calificados permanecerán más tiempo desocupados, generando desempleo de larga duración y exclusión (Eymard- Duvernay, 2008). Así, concluye que “la manera en que una sociedad tolera las desigualdades es crucial para la comprensión del desempleo” (Eymard- Duvernay, 2008: 56).

1.4) Contribuciones de los estudios sobre cadenas globales de valor

El nacimiento de las investigaciones sobre las *cadenaas globales de valor* (CGV, en adelante) tuvo lugar en la década de 1990 y sus mayores exponentes son diversos autores neo-schumpeterianos, entre los que se destacan Gereffi, Kaplinsky, Sturgeon y Humphrey, entre otros (Dalle *et al.*, 2013). Gereffi y Fernández Stark (2011) definen a las CGV como:

“la gama completa de actividades que empresas y trabajadores realizan para llevar un producto desde su concepción hasta su uso final (...) incluye actividades como el diseño, la producción, la comercialización, la distribución y el apoyo al consumidor final (...) pueden estar contenidas dentro de una sola empresa o divididas entre diferentes empresas” (Gereffi y Fernández Stark, 2011: 4, traducción propia).

La capacidad de generación y apropiación del excedente de cada uno de los eslabones de la CGV depende en gran medida de su nivel de competencia e innovación (Gereffi, 1994). Las empresas (y/o naciones) con recursos valiosos como capacidades de diseño, investigación y desarrollo (I+D, en adelante), comercialización, *marketing* o *know-how* tendrán mayores rentabilidades que aquellas ubicadas en actividades con bajas barreras a la entrada y limitadas capacidades (por ejemplo, el ensamble de manufacturas como la confección de ropa) (Santarcángelo *et al.*, 2017).

La *governance* es uno de los conceptos centrales en esta línea de investigación y refiere a la forma en que se estructura el poder al interior de la CGV, es decir, a cómo las empresas líderes toman las decisiones sobre el proceso productivo y a cómo se distribuye la renta en la cadena (Santarcángelo *et al.*, 2017). Originalmente, Gereffi (1994) diferencia dos tipos de cadenas según su *governance*: aquellas guiadas por los compradores (*buyer driven*) y las guiadas por los productores (*producer driven*). Las ramas *buyer driven* son cadenas de productos de reducidos requerimientos tecnológicos y de procesos intensivos en mano de obra, donde la marca o el *retail* (vendedor minorista) ejerce el dominio de la CGV y realiza los pedidos a fábricas en países del tercer mundo, especificando requerimientos técnicos, precios, cantidades y plazos de entrega,

entre otros (Gereffi, 1994). Por su parte, las ramas *producer driven* suelen darse en industrias intensivas en capital y en conocimientos como la automotriz y la electrónica. Las ramas *buyer driven* contribuyen a comprender la lógica de funcionamiento del sector de indumentaria y se suele ejemplificar con los modelos de negocios que mantienen algunos compradores globales ya sean *retails* o marcas de indumentaria (Sturgeon, 2011).

Por otro lado, la literatura de las CGV describe dos formas básicas que pueden adoptar las cadenas. La primera de ella se trata de las *redes cautivas*, en la cual los fabricantes quedan sujetos a relaciones desfavorables con actores más poderosos, como por ejemplo grandes marcas o *retails* (Gereffi, 2002). En segundo lugar, las cadenas *relacionales* implican procesos más complejos de coordinación, de intercambio de conocimientos y de autonomía de los proveedores locales. Esto facilita que las empresas de países subdesarrollados logren procesos autónomos de aprendizaje que permitan acceder a actividades con mayores barreras a la entrada, con márgenes de rentabilidad más altos, condición necesaria para la mejora en los ingresos de la población (Gereffi; 2002). En palabras de Gereffi *et al.* (2005):

“Desde una perspectiva de desarrollo, la principal ventaja de la función de exportación de paquetes completos, en comparación con el simple ensamblaje, es que permite a las empresas locales aprender a fabricar bienes de consumo competitivos a nivel internacional y genera importantes vínculos hacia atrás con la economía nacional. El aumento de la competencia de los proveedores ha sido el principal impulso al cambio de las cadenas de valor cautivas a las relacionales en la industria de la confección” (Gereffi *et al.*, 2005: 92, traducción propia).

El *upgrading* constituye otro de los aportes de los estudios sobre las CGV y refiere al proceso dinámico por el cual distintas firmas o países logran mejorar sus capacidades productivas, tecnológicas y/o competitivas (Gereffi, 2014). Humphrey y Schmitz (2002) diferencian cuatro tipos de *upgrade*: i) de proceso: aumentos de productividad; ii) de producto: sofisticación de la producción y

mejoras de la calidad y el valor agregado; iii) funcional: desplazamiento a nichos más rentables de la CGV, e iv) intersectorial: aprovechamiento de los conocimientos adquiridos para trasladarse a otros sectores y cadenas (Humphrey y Schmitz, 2002; Santarcángelo *et al.*, 2017). Más recientemente, Bernhardt y Milberg (2011) diferencian el *upgrading* social, entendido como aquel que implica una mejora en la calidad de vida de los trabajadores (y las sociedades) a partir de su pertenencia a las CGV. Con esta diferenciación, dichos autores buscan destacar que no cualquier inserción y *upgrading* en las CGV implica necesariamente mejoras en los indicadores sociales.

Este enfoque conceptual fue rápidamente adoptado por organismos internacionales como la Organización Mundial de Comercio (OMC) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) para promover la incorporación de los países a las CGV como camino para alcanzar el desarrollo económico (Dalle *et al.*, 2013). Sin embargo, diversos estudios en ramas industriales de países en desarrollo demostraron que las relaciones al interior de las CGVs suelen ser conflictivas y en ocasiones las empresas que ostentan la *governance* impiden el *upgrade* de sus proveedores (por ejemplo, Szapiro *et al.*, 2016).

1.5) Otros conceptos importantes

1.5.1) Tercerización y subcontratación

La *tercerización productiva* es una estrategia de organización de las empresas, de la producción y del trabajo que se define por la decisión de una firma que delega ciertas tareas del proceso productivo a una empresa subcontratada, estableciendo las condiciones de entrega tanto en materia de cantidad, calidad, precio como de plazos (Uriarte y Colotuzzo, 2009; Basualdo y Morales, 2014). Este proceso se asocia a la *subcontratación* de trabajadores en la empresa tercerizada, cuyas labores resultan funcionales a la empresa principal.

En los estudios del *management* se suelen distinguir tres beneficios de la subcontratación: la ganancia de eficiencia producto de la especialización productiva de la empresa principal en el *core business*, la flexibilidad para

adaptarse a los cambios en la demanda y la minimización de los costos (Vagadia, 2012). En efecto, el objetivo de la tercerización y la subcontratación es flexibilizar la gestión de la producción y de la mano de obra, lo que permite a la empresa retener el *core business* del negocio y reducir los costos laborales, financieros e impositivos (Neffa, 2011).

Ahora bien, en la nueva distribución internacional del trabajo resulta frecuente que las tareas tercerizadas no necesariamente sean secundarias al proceso productivo sino una parte fundamental (en el caso analizado por la tesis, la confección de las prendas). Por ello, y dado que estos eslabones también son claves dentro de la CGV, Dean y Rodríguez (2011) proponen abandonar el concepto de *core business* para referirse a aquellos eslabones donde se ubican las empresas principales y reemplazarlo por el de eslabones que permiten una mayor acumulación de ganancias.

Iranzo y Richter (2012) destacan que el avance de la subcontratación trajo aparejado la precarización de las condiciones laborales, pues la inestabilidad de la relación comercial entre la empresa principal y la subcontratada se traslada a los trabajadores de esta última. A su vez, Etchemendy *et al.* (2016) destacan que en las empresas subcontratadas, los salarios de los trabajadores suelen ser menores que los correspondientes al convenio colectivo vigente en la empresa principal.

1.5.2) Bienes masivos versus bienes diferenciados

Diversos estudios destacan que la decisión de qué tipo de bienes producir no resulta neutral para las trayectorias de desarrollo de las sociedades. Cox y Kriegbaum (1980) muestran que la producción estandarizada está sujeta a competencia vía minimización de precios mientras que en los bienes diferenciados, la competencia tiene lugar a través de la calidad y la variedad de los productos.

En la misma línea, el estudio de Michael Porter (1980) sobre las ventajas competitivas de las empresas concluye que existen dos estrategias básicas de posicionamiento de las firmas en el mercado: la competencia a través de los

bajos costos o de la diferenciación. El autor destaca que la decisión de cuál estrategia adoptar depende de las potencialidades de la cadena de valor, en términos de competidores, proveedores y clientes, entre otros factores. En su estudio posterior sobre el desarrollo de las naciones, Porter (1990) señala que el nivel de vida de un país a largo plazo no depende directamente ni de la macroeconomía (vía variables como el tipo de cambio, las tasas de interés o el déficit público), ni de la disponibilidad de mano de obra abundante y barata, ni de la abundancia de recursos naturales, ni de la intervención estatal sino de la productividad de sus empresas. En este sentido, el autor define a la productividad como “el valor de la producción por unidad de mano de obra o de capital (...) depende tanto de la calidad y las características de los productos (las cuales determinan los precios que pueden alcanzar) como de la eficiencia con que son producidos” (Porter, 2009: 169).

Una vez que las empresas logran innovar, no pueden descansar en su ventaja competitiva pues tarde o temprano otras firmas la imitarán, con lo cual debe seguir innovando (Porter, 1980). Dado que la competencia es dinámica y evolutiva, las empresas deben lograr ventajas competitivas e incrementos de la productividad a través de elevar la calidad de los productos, de mejorar la tecnología o de aumentar la eficiencia de la producción (Porter, 1990). Para lograr dichas innovaciones, es necesario realizar inversiones en I+D, bienes físicos y reputación de la marca, ya sea a través del diseño de un nuevo producto, proceso productivo, método de comercialización o forma de capacitar al personal, entre otras vías (Porter, 2009).

El estudio de Streeck (1995) sobre el caso alemán representa un aporte para comprender el rol de la elección de la estrategia competitiva sobre el bienestar de un país. Dicho autor afirma que en Alemania se configuró un sistema de *producción de calidad diversificada* (PCD, en adelante) que consiste en la inserción en los mercados internacionales a través de la competencia vía calidad y diversidad de productos. Destaca la importancia fundamental de los acuerdos sociales, institucionales y culturales en el éxito de la economía alemana durante la década de 1970 y de 1980: su sociedad consensuó rechazar la reducción de

costos y la producción en serie de productos estandarizados en mercados sometidos a una competencia asiática cada vez más intensa (Streeck, 1987).

La *PCD* de Streeck es una estrategia y lógica de negocios que permite a las empresas alcanzar un círculo virtuoso de vender productos de altos precios y pagar elevados salarios a sus trabajadores (Sorge y Streeck, 2016). En efecto, Streeck (1992) entiende a la competencia vía calidad como la búsqueda de rentas de monopolio vía diversificación de productos. Sostiene que el *PCD* fue el corazón del modelo de desarrollo alemán, lo que explica su supremacía como primer exportador mundial durante muchos años.

En un trabajo anterior de 1987, Streeck destaca que una serie de compromisos entre los poderosos sindicatos y las asociaciones empresarias en la definición de la organización del trabajo fueron claves para evitar la competencia vía minimización de precios. Por ejemplo, las dificultades para despedir empleados y la participación de los trabajadores en la administración de las empresas motivaron una intensa inversión en la calificación de los recursos humanos para ponerlos al servicio de la flexibilidad organizativa, indispensable para lograr los ajustes y las adaptaciones de los procesos productivos (Streeck, 1987).

En relación a la tecnología, Streeck (1987) rechaza que el cambio tecnológico sea un factor exógeno a las relaciones industriales entre el trabajo y el capital y sostiene la interdependencia y la multi-causalidad entre ambos²³. Unos años más tarde, Sorge y Streeck (1993) demostraron que existen diferentes combinaciones posibles entre estrategias tecnológicas y acuerdos sociales, que pueden dar lugar a diversas estrategias de competencia por parte de empresas y países en los mercados o, en los términos de Salais y Storper (1993), distintos *mundos de la producción*.

En relación a la organización del proceso productivo y de las habilidades de los ocupados, Sorge y Streeck (1993) destacan que los mercados masivos de bienes homogéneos requieren (y al mismo tiempo estimulan) una mano de obra más rígida. Por el contrario, en aquellos mercados con escalas productivas

²³ Sorge y Streeck (1993) ejemplifican con la extensión de la industria electrónica que puede contribuir a minimizar los costos en mercados competitivos (gracias al aumento de la escala) o a incrementar la variedad y la calidad de los productos en mercados diversificados.

limitadas, resulta necesario desarrollar intensamente las habilidades y las calificaciones de los trabajadores para que estén al servicio de la flexibilidad de los procesos productivos. Así, vinculan la organización del trabajo con las características del mercado de productos en donde compite la empresa:

“Una forma de conseguir mayor flexibilidad es integrar las relaciones industriales y la política de mano de obra en estrategias comerciales globales, ligando fuertemente entre sí las áreas funcionalmente diferentes de marketing, diseño de productos, ingeniería de procesos, organización del trabajo y formación de las cualificaciones” (Sorge y Streeck, 1993: 62).

Streeck (1995) afirma que el Estado alemán de la posguerra no fue ni liberal ni estatizante, sino que cumplió un rol de habilitador (*enabling state*) para que diversas instituciones de la sociedad civil regulen activamente los mercados. Así, sindicatos y asociaciones empresarias se articularon para impedir la formación de carteles y la competencia a través del pago de bajos salarios y para estimular procesos cooperativos de I+D. Así, la clave del modelo alemán radica en que:

“los altos costos que se originan en los mercados laborales socialmente regulados excluyen a la economía de competir vía precios y obligan a las empresas a buscar la supervivencia en mercados internacionales competitivos de calidad” (Streeck, 1995: 13).

Adicionalmente, Streeck (1995) identifica dos factores culturales de la sociedad alemana que contribuye a evitar la competencia vía minimización de precios (y, por ende, costos laborales): la preferencia por la calidad y el rechazo a las conductas especulativas con precios. En relación al mercado de trabajo destacan que “el sistema de negociación colectiva centralizada es responsable de la baja dispersión de los salarios en Alemania entre individuos, sectores industriales y pequeñas y grandes empresas” (Sorge y Streeck, 1993: 12, traducción propia).

1.5.3) El aporte neo-schumpeteriano de Reinert

Desde un enfoque neo-schumpeteriano, Reinert (2002) distingue dos formas de distribución de las ganancias del cambio tecnológico: i) el modo clásico, en el cual los adelantos se traducen en un menor precio y una mayor calidad de bienes para el consumidor; ii) el modo colusorio, donde los beneficios son captados por los dueños y los trabajadores de la empresa innovadora vía un mayor ingreso disponible. Para conocer cuál de los dos modos opera, la clave radica en distinguir si el cambio tecnológico está asociado a la creación de barreras a la entrada y a la obtención de rendimientos marginales crecientes, o si las condiciones de producción y comercialización se asemejan al mercado de competencia perfecta neoclásico.

La desigual forma de captar los beneficios del avance tecnológico conduce a Reinert (2002) a entender que la riqueza de las naciones no obedece a una mayor eficiencia productiva en relación al resto, sino a su especialización en aquellas actividades económicas donde predomina la competencia imperfecta. De esta forma, tanto para los individuos como para las empresas y países, la elección de actividad económica tomará un rol crucial a la hora de determinar su bienestar económico. Resulta posible vincular esta conclusión con la observación de Porter (1990) respecto a que la competitividad de un país no equivale a crear puestos de trabajo de bajos salarios para toda su población, sino a generar empleos de elevada productividad.

1.6) A modo de cierre del capítulo

A continuación se especifica cuáles son los aportes conceptuales y teóricos rescatados en esta investigación para analizar la informalidad laboral en el sector de fabricación de ropa en Argentina.

En primer lugar, conviene aclarar que la tesis trabaja con el concepto de *informalidad laboral* dado que resulta el más apropiado para abordar la problemática de empleo en la industria argentina de indumentaria. Otra

alternativa podría haber sido utilizar el concepto de *empleo precario* que refiere a las relaciones laborales inestables, incluidas las modalidades legales de contratación como los contratos de duración determinada. Sin embargo, un primer análisis de la revisión bibliográfica permitió comprobar que esto no es lo que ocurre en este sector, en donde el incumplimiento mayoritario de las diversas regulaciones laborales e impositivas en la contratación de trabajadores (Lieutier, 2010; OIT, 2013a) habilita a utilizar directamente el concepto de *informalidad laboral*.

Respecto a la definición del fenómeno, se retoma la propuesta metodológica vigente en OIT (2013c), que define al *empleo informal* en función del cumplimiento (o no) de la legislación laboral y de la seguridad social, con lo cual la unidad de análisis utilizada es el puesto de trabajo (OIT, 2013c). En los mismos términos de Hussmanns (2004), se considera como *empleo informal* a: i) los empleados informales en empresas informales; ii) los empleados informales en empresas formales; iii) los trabajadores familiares en empresas formales; iv) los trabajadores familiares en empresas informales; v) los dueños de empresas informales; vi) los trabajadores por cuenta propia de empresas informales; vi) los miembros de cooperativas informales²⁴ (OIT, 2013c; Hussmanns, 2004; Beccaria y Groisman, 2015).

Cabe rescatar la advertencia de Tokman (2001) respecto a que la informalidad de los empleos se ubica en un área de grises, o en un *continuum* de posibilidades en los términos de Chen (2007). Es decir, una parte de los empleos se posiciona entre dos extremos: absoluta formalidad (con cumplimiento de la totalidad de las regulaciones impositivas y laborales) y absoluta informalidad (incumplimiento de todas las obligaciones). Sólo por poner un ejemplo, los costureros a domicilio muestran las limitaciones que surgen en la práctica al trabajar con las definiciones teóricas. Como se analizará más adelante, algunos suelen estar inscritos en el Monotributo (régimen simplificado para pequeños contribuyentes) o en el Monotributo Social. Si se analiza desde la óptica del cumplimiento impositivo, su empleo podría ser considerado formal. Sin embargo,

²⁴ La definición de Hausmanns (2004) también incluye en el empleo informal a los empleados y a los trabajadores por cuenta propia en casas particulares, ambas situaciones que no están presentes en el objeto de estudio de esta tesis.

dado que no se cumplen las normas laborales que regulan la contratación de mano de obra a domicilio (Ley N° 12.713 de Trabajo a Domicilio) pueden ser entendidos como trabajadores informales. En cada caso se explicitará el criterio de utilizado.

En relación con las diversas contribuciones de cada una de las teorías sobre la informalidad laboral, del PREALC se destaca la presencia de las unidades productivas informales en los mercados de bienes y servicios más competitivos y de más fácil acceso. En la presente tesis se pondrá a prueba la importancia de este factor como condición necesaria para la existencia de informalidad laboral en los talleres de costura.

Adicionalmente, los exponentes del PREALC asocian al sector informal con emprendimientos familiares de subsistencia de reducida escala de producción. La limitada escala y la lógica de maximización de los ingresos generan serias dificultades para que las unidades productivas informales puedan absorber los costos de la formalización de las actividades y de los empleos. Este elemento será contrastado empíricamente para el caso de los talleres familiares que venden su propia producción en La Salada y Saladitas de todo el país.

En relación con el *enfoque estructuralista*, se retoma el aporte de la funcionalidad del SIU con las empresas del segmento formal. En efecto, se comprobará si una parte de las unidades productivas informales fabrica las prendas para marcas formales de indumentaria, que tercerizan su confección para minimizar costos y maximizar sus beneficios. Los estructuralistas explican la difusión de la tercerización y la subcontratación de unidades productivas informales como una de las modalidades de adaptación de la producción a las transformaciones económicas mundiales desde mediados de la década del setenta. En particular, los estudios estructuralistas sobre la industria de fabricación de ropa responsabilizan de las adversas condiciones laborales al aumento de la competencia internacional (Fernández-Kelly y García, 1989). Esta hipótesis sobre el rol del comercio exterior de prendas en el empleo y en la informalidad en el sector será contrastada en la presente tesis. También se contrastará la validez del aporte de los autores estructuralistas respecto al carácter pro-cíclico del *sector informal*. En efecto, se verificará la existencia, o no, de un vínculo

directo entre crecimiento de la economía argentina y mayor actividad en los talleres informales que trabajan tercerizados para marcas formales.

Por su parte, del *enfoque legalista* se pondrá a prueba la tesis de la ecuación costo-beneficio de la formalidad para diversos talleristas informales y la de complejidad del entramado normativo. Se verificará la hipótesis legalista que sostiene que el factor que define la informalidad es la complejidad del sistema de regulaciones públicas. También se podrá a prueba la hipótesis del *escape* para aquellos casos en los cuales el responsable de la unidad productiva realice la ecuación costo-beneficio de la formalización y, teniendo posibilidades objetivas de ser formal, elija permanecer informal.

Por su parte, de los estudios sobre la *segmentación del mercado de trabajo* se retoma la hipótesis respecto de la existencia de distintos segmentos dentro del universo de trabajadores industriales en el sector (elemento incluido en el *enfoque holístico*). Adicionalmente, se analizará la existencia de mercados de trabajo internos y externos en las empresas fabricantes de ropa. En particular, ¿existen empresas que fabrican por su propia cuenta una parte de su producción con obreros propios y tercerizan otra parte en talleres no habilitados con empleos informales?

En este trabajo se retoman diversas líneas de investigación de la *teoría de la regulación* como el estudio del *régimen de acumulación* y de las *formas institucionales* como la *relación salarial* y las que regulan la modalidad de competencia en el *mercado*. Los investigadores de la *TR* destacan el deterioro de las relaciones laborales y el retorno a una *relación salarial competitiva* como respuesta a la crisis del *modelo de acumulación fordista* y su reemplazo por el *pos-fordista*. Dicha explicación será puesta a prueba en esta tesis para explicar la expansión de la *informalidad laboral* en este sector desde mediados de la década de 1970. En efecto, se retomará la hipótesis de Boyer (1998) que relaciona el impacto negativo de la competencia internacional con el poder de los sindicatos.

De la *escuela de las convenciones* se rescata la importancia de analizar las diversas herramientas (ya sean reglas, normas formales o informales y formas de hacer las cosas) que desarrollan los agentes del sector de fabricación de ropa

para adaptarse a un mercado de indumentaria expuesto a riesgos e incertidumbre.

En relación con el marco analítico de las *cadenas globales de valor*, el concepto de *governance* resulta útil para abordar el análisis de la cadena de fabricación y comercialización de ropa. En particular, la tesis indagará sobre las asimetrías de poder entre los distintos actores (ya sean marcas, *retails*, fábricas, talleres de confección de prendas o costureros a domicilio) y sus efectos sobre la negociación de precios y condiciones de fabricación. En particular, se considera que la capacidad de generación y apropiación del excedente de cada uno de los eslabones de las distintas cadenas depende, en gran medida, de su exposición a la competencia. Por último, se investigará sobre la capacidad que tiene el sector en Argentina para lograr los distintos tipos de *upgrade*.

Esto último se relaciona con la agenda de investigación de Porter (1980) sobre las ventajas competitivas de las empresas en relación con su estrategia de competencia vía minimización de costos y precios o vía diferenciación de productos. En este contexto, Streeck (1992) concibe a la competencia vía calidad y diversidad de productos como el camino para que las empresas puedan captar rentas de monopolio, cobrar altos precios y pagar altos salarios (en este caso, cumplir con los costos asociados a la formalidad de los empleos). Los estudios sobre el capitalismo alemán dejan en claro la importancia de estudiar los (des)acuerdos sociales, institucionales y culturales, así como el rol de los sindicatos y las asociaciones empresariales a la hora de impedir la competencia vía minimización de precios y, por ende, deterioro de las condiciones laborales.

En los segmentos de prendas de mayor calidad con producción de series cortas, ¿la flexibilidad necesaria de los trabajadores implica que las empresas estén dispuestas a ofrecerles mejores condiciones laborales? Es decir, ¿la forma de organizar el trabajo en la fabricación de las prendas difiere según el mercado en el que se comercialice el producto? ¿En particular, se verifica una causalidad desde el segmento del mercado donde se comercializan las prendas a la formalidad laboral de los trabajadores de la confección? ¿En los segmentos de fabricación de prendas estandarizadas y destinadas a mercados masivos tuvo lugar una trayectoria de competencia vía reducción de precios, y por ende,

costos laborales, que extendió la informalidad laboral de los puestos? ¿Existe algún segmento de la producción argentina de prendas que haya logrado el modelo de *producción de calidad diversificada*?

Estos interrogantes también se vinculan con el aporte de Reinert (1992) respecto a la forma de distribución de los beneficios de los adelantos tecnológicos. En particular, cabe preguntarse si las inversiones en el diseño de colecciones de moda, la calidad y la diferenciación de la marca a través del *marketing* sitúan a las empresas en segmentos del mercado con mayores barreras a la entrada y rendimientos marginales crecientes, lo que permite mejores condiciones laborales para sus trabajadores.

Capítulo 2

Los antecedentes sobre la informalidad laboral en el sector de confección de indumentaria

En este capítulo, se elabora un análisis de los principales estudios previos sobre la problemática de la informalidad laboral en la fabricación de la ropa. El objetivo es describir el estado actual de conocimientos en la materia y detectar las áreas de vacancia en la literatura especializada. Para ello, en primer lugar se describen los principales trabajos académicos internacionales que abordan las causas de la informalidad laboral en el sector. Luego se abordan los estudios que explican la problemática en Argentina y se agrupan las causas de la problemática según las principales categorías que han surgido del análisis. Por último, se presentan las reflexiones finales del capítulo.

2.1) Los antecedentes internacionales

En primer lugar, conviene comenzar por los estudios sobre la problemática del empleo en la fabricación de ropa para el período previo al analizado por la presente tesis (antes de 1975). Luego, continuar por aquellos trabajos que abordan la globalización del sector y el surgimiento de las maquilas en los países subdesarrollados, fenómeno acompañado por la proliferación de talleres del

sudor en países desarrollados. Adicionalmente, examinaremos las investigaciones sobre la concentración de las marcas de indumentaria y los *retail* y sus impactos en las condiciones laborales de esta industria, así como aquellas que focalizan en el rol del Estado y los sindicatos a la hora de explicar la extensión de la informalidad laboral. Por último, reseñaremos brevemente los estudios internacionales que ponen el foco en los inmigrantes y las mujeres, dos colectivos vulnerables que concentran una porción mayoritaria de la informalidad laboral en esta industria.

2.1.1) La pre-historia del sector

Existe consenso en la literatura respecto a la precariedad de las condiciones laborales que imperaban en la confección de ropa durante el siglo XIX y principios del siglo XX. Green (1997) analiza las pésimas condiciones laborales en las grandes fábricas de confección de indumentaria en los países desarrollados hacia fines del siglo XIX²⁵ y destaca la importancia en esa época de la sub-contratación y del trabajo a domicilio. Montero (2011) narra que la Cámara de los Lores de Inglaterra creó en 1890 un Comité para investigar las condiciones laborales en las fábricas de ropa. Dicha investigación destaca la presencia de pequeños talleres con paupérrimas condiciones laborales y sanitarias (denominados como “*hell hole*”, agujeros del infierno), que a través del mecanismo de subcontratación configuraban un sistema del sudor - “*sweating system*” – (Montero, 2011).

Green (1997) sostiene que la creación y consolidación del Sindicato Internacional de Trabajadores de la Confección de Damas (ILGWU, por sus siglas en inglés) durante las primeras décadas del siglo XX permitió importantes mejoras en la calidad del empleo y la reducción del trabajo a domicilio en Estados Unidos. Este proceso fue acompañado hacia mediados del siglo XX por un rol más activo del sector público a la hora de legislar y de garantizar el cumplimiento

²⁵ En las fábricas de ropa no se cumplían las condiciones mínimas de seguridad y los incendios eran moneda corriente. Por ejemplo, sólo en Estado Unidos se destacan dos grandes siniestros con víctimas fatales: el de 1860 en Massachusetts (con 145 víctimas fatales) y el de 1911 en una fábrica de confección de camisas en Nueva York (con 146 fallecidos).

de las leyes laborales. La autora rescata estimaciones que indican la caída de la cantidad de trabajadores costureros a domicilio en Nueva York, de 500.000 en 1935 a menos de 5.000 en 1955 (Green, 1997). La contrapartida fue el crecimiento de la cantidad de obreros ocupados en las fábricas de ropa que respetaban las normas laborales, fenómeno que no se limitó a Estados Unidos sino que se repitió en varios países desarrollados como Inglaterra y Francia. En su tesis doctoral sobre las condiciones laborales del sector, Montero (2011) contextualiza este proceso en el fortalecimiento del sector trabajador durante el fordismo. Así, el sistema de fabricación de ropa a través de la tercerización y subcontratación de talleres del sudor pasó a ocupar un rol secundario durante los treinta años dorados de la historia del capitalismo.

2.1.2) La globalización del sector y el surgimiento de las *maquilas*

En la segunda mitad del siglo XX, las fábricas de confección de ropa ubicadas en los países desarrollados comenzaron a re-ubicarse en países sub-desarrollados, motivadas por los menores salarios. Este movimiento dio impulso al proceso de globalización del sector y a la proliferación de maquilas exportadoras de ropa. Montero (2011) define a las maquilas como fábricas medianas y grandes localizadas en países en vías de desarrollo, cuya actividad principal consiste en exportar el servicio de confección de indumentaria a países desarrollados, aprovechando los menores costos laborales respecto a los países desarrollados.

Rosen (2002) destaca que los distintos acuerdos comerciales firmados desde la década de 1950 por Estados Unidos con países asiáticos y de Centroamérica estimularon la mudanza del sector hacia las maquilas²⁶. Gereffi y Memedovic (2003) señalan que mientras EE.UU. concentra sus maquilas en México, América Central y el Caribe, Europa se abastece de ropa fabricada en el norte

²⁶ Para 1950, EE.UU. liberalizó el comercio de ropa con países asiáticos como Japón, Hong Kong, Corea del Sur y Taiwán, mientras que en 1983 firmó la Iniciativa para la Cuenca del Caribe con varios países centroamericanos (Gereffi y Memedovic, 2003). En 1994, acordó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés) con Canadá y México, que también significó un impulso al nacimiento de maquilas.

de África y en Europa del Este y las marcas de los países más desarrollados de Asia (como por ejemplo, Hong Kong) y Australia establecieron sus factorías en China. En un estudio reciente para la OIT, Grimshaw y Muñoz de Bustillo (2016) afirman que el sector de fabricación de ropa constituye un claro ejemplo de la globalización, donde la relocalización de la producción hacia países con menores costos laborales fue acompañada por la liberalización de las restricciones cuantitativas al comercio mundial de prendas de vestir.

Taplin (2014) investiga la responsabilidad de la tragedia del edificio Rana Plaza en Bangladesh²⁷ y destaca la presencia de un patrón sistemático de fuerzas vinculadas a la forma de organizar la producción en esta industria que crea las condiciones para este tipo de accidentes²⁸. Entre los factores que explican las precarias condiciones en la fabricación de prendas en los países del sudeste asiático identifica: i) los talleristas, que minimizan costos para maximizar ganancias; ii) el esquema institucional, con políticas de incentivos a las inversiones extranjeras vía regulaciones laxas en varios países subdesarrollados; iii) la cadena comercializadora, que presiona para minimizar costos y tiempos de entrega; iv) los consumidores de países desarrollados, que buscan minimizar el precio pagado (Taplin, 2014).

2.1.3) La proliferación de los talleres del sudor (*sweatshops*)

La reconfiguración mundial de la producción de ropa no significó únicamente la relocalización hacia países con menores salarios sino también la proliferación de talleres del sudor (*sweatshops*) desde mediados de la década de 1970 en varios países desarrollados. En su libro de 2004 titulado “*Slaves to fashion: Poverty and abuse in the new sweatshops*”, Robert Ross define a los talleres del sudor como aquellas unidades productivas donde no se cumplen las leyes laborales²⁹. El

²⁷ En abril de 2013 se derrumbó el edificio Rana Plaza, que albergaba fábricas subcontratistas de importantes marcas internacionales como Primark, Carrefour y Benetton, y fallecieron 1.134 personas (Taplin, 2014).

²⁸ Un informe de la Campaña de Ropa Limpia indica que entre 2006 y 2010 al menos 493 trabajadores costureros perdieron la vida en varios incendios en fábricas de indumentaria para exportación en Bangladesh (Clean Cloths Campaign, 2012).

²⁹ Montero (2011) los describe como pequeñas unidades productivas ubicadas en países centrales y periféricos, que confeccionan prendas para el mercado interno, incumpliendo

autor estima la presencia de entre 7.000 y 10.000 *sweatshops* en Estados Unidos a comienzos del siglo XXI, ocupando entre 229.000 y 264.000 trabajadores informales. Ross (2004) ubica su reaparición hacia mediados de la década de 1970 como resultado de la globalización y de la relocalización de la producción en países con bajos salarios, lo que debilitó a los sindicatos y provocó una carrera al fondo (*“race to the bottom”*) como lo denominaría en un trabajo publicado en 2003 con Chan.

Esta *carrera al fondo* remite a la feroz competencia desatada entre los talleristas de países pobres por ganar órdenes de compras y mercados (Ross, 2004). La competencia tiene lugar a través de la minimización de los costos de producción, entre los que se incluyen salarios, beneficios sociales e impuestos. Andrew Ross (1997) arriba a similares conclusiones, argumentando que la relocalización de la producción motivó el comienzo de una espiral salarial descendente basada en la competencia entre los trabajadores de las maquilas, los obreros norteamericanos y los trabajadores inmigrantes en los nuevos talleres del sudor.

En una investigación para la OIT, Leite *et al.* (2017) describen el proceso de transformación de la industria brasileña de indumentaria. El modelo productivo de fábricas integradas que imperó a mediados del siglo XX fue afectado por la apertura comercial de la década de 1990 y la entrada de importaciones asiáticas. Las marcas y talleres comenzaron a tercerizar la producción en un circuito de bajo costo conformado por *sweatshops* y trabajadores en domicilios, cuya ventaja competitiva se explica por las “largas jornadas de trabajo mal remuneradas y realizadas en ambientes insalubres, sin acceso a ningún tipo de derecho laboral” (Leite *et al.*, 2017: 64 -traducción propia).

Además del debilitamiento sindical por el surgimiento de las maquilas, la literatura internacional identifica otro factor que explica el retorno de los *sweatshops* en los países desarrollados: la cercanía geográfica respecto de los grandes centros de consumo, de especial importancia en la ropa de moda. Por ejemplo, a partir del estudio de caso de la industria de confección en Los Ángeles, Bonacich *et al.* (2000) describen la dualidad del sector compuesto por

normativas laborales y empleando trabajadores vulnerables –en condición de extrema pobreza y, muchas veces, inmigrantes ilegales.

un segmento de ropa básica, cuya producción es localizada en países pobres, y un segmento de ropa de moda, fabricada eminentemente por contratistas y trabajadores inmigrantes en las grandes ciudades de Estados Unidos. Los autores afirman que la proximidad a los grandes centros de consumo es la ventaja que poseen los talleres del sudor con mano de obra barata en los países desarrollados, pues reduce los tiempos entre el diseño de las prendas y la llegada al consumidor, elemento necesario ante los drásticos cambios que caracterizan al mercado de la ropa de moda.

En la misma línea, Green (1997) destaca que durante las últimas décadas del siglo XX el desarrollo de la moda trajo aparejada la necesidad de fabricar incesantemente nuevos productos, tornando obsoleta la tradicional forma de producción en masa de ropa estandarizada. En su estudio sobre la evolución histórica de la pequeña industria de confección en Gran Bretaña, Phizacklea (1990) explica que la flexibilidad que necesita el mercado de ropa de moda encontró como solución la fabricación de las prendas en los talleres a domicilio en las principales ciudades británicas, dada la ventaja comparativa de la cercanía respecto a la fabricación en países en desarrollo. Para el caso de la producción de ropa estandarizada que no varía sensiblemente de temporada en temporada, la autora señala que los productores en países subdesarrollados tienen mayores ventajas a raíz los menores costos de producción.

2.1.4) La concentración de las marcas y los *retail*

La adopción del *Lean Retailing*³⁰ por parte de la cadena de comercialización minorista de ropa (*retail*) provocó transformaciones en la industria de fabricación de prendas, como muestran Abernathy *et al.* (1999), investigadores del Centro de Investigación en Textiles y Prendas de Vestir de Harvard. Los sofisticados sistemas tecnológicos de información permiten monitorear día a día la evolución de los stocks, lo que conduce a los grandes *retail* a demandar pequeñas órdenes

³⁰ *Lean Retailing* refiere a una serie de avances en la gestión de la venta minorista como la incorporación del código de barras a la ropa y la estandarización de la información sobre ventas e inventarios que permitió a las cadenas minimizar sus costos financieros gracias al manejo de inventarios mínimos, elemento articulado con pedidos periódicos a los proveedores (Abernathy *et al.*, 1999; Gereffi y Memedovic, 2003).

de fabricación a sus proveedores, que también se ven empujados a adoptar sistemas flexibles de producción conocidos como *Lean Manufacturing*³¹. Los autores concluyen que esta modalidad de organización de la cadena de ropa implica que, a pesar de los acuerdos de libre comercio, una parte de la industria de indumentaria sobreviva en EE.UU. gracias a los beneficios de la cercanía geográfica.

En este contexto, diversos autores señalan a la concentración de las cadenas de *retail* como otra de las causas del deterioro de las condiciones laborales en la fabricación de las prendas. A través de entrevistas a gerentes de marcas de indumentaria, de cadenas de comercialización y de fábricas en países del tercer mundo, Gereffi (1994) concluye que la industria de indumentaria es un caso ejemplar de transformación desde una cadena *producer-driven* (dirigida por el productor) a una *buyer-driven* (dirigida por el comprador). Este último tipo de cadena suele presentarse en ramas de producción intensivas en mano de obra poco calificada, donde el control de la cadena se encuentra bajo la órbita de la empresa de comercialización y/o distribución (Gereffi, 1994; Santarcangelo *et al.*, 2017).

En efecto, la literatura sobre las Cadenas Globales de Valor (CGV) realiza un importante aporte en este campo de investigación. Gereffi (1994) describe que las marcas se dedican al diseño de nuevos productos, al *marketing* y a la comercialización de las prendas, tercerizando la fabricación en una compleja red de proveedores y contratistas. Al mismo tiempo, conservan la dirección del proceso productivo y definen quién, cuándo y cómo fabrica las prendas, imponiendo las condiciones a los contratistas aguas arriba (Gereffi, 1994). El autor presenta estadísticas que demuestran la fenomenal concentración de las ventas: por ejemplo, Wall Mart pasó de una facturación total de 16 billones de dólares en 1987 a 55,5 billones en 1992 (un crecimiento de 246% en tan sólo cinco años). En un trabajo posterior con Memedovic, afirman que para 1995 los cinco primeros *retail* concentraban el 60% de las ventas de ropa en EE.UU.,

³¹ *Lean Manufacturing* (o *Lean Production*) alude al sistema de organización de producción *just in time* que consiste en el trabajo en equipo o por módulos, que desplazó a las cadenas de montaje del modelo fordista (Neffa, 2015).

fenómeno repetido con menor intensidad en otros países desarrollados como Alemania, Inglaterra, Francia e Italia (Gereffi y Memedovic, 2003).

En su libro *No Logo* de 2001, Naomi Klein analiza el intenso proceso de concentración económica en *retail* en Estados Unidos hacia fines del siglo XX y destaca que fue producto de la inversión de colosales presupuestos en *marketing* y el aprovechamiento de los bajos costos de producción en países de Asia y América Latina. La autora también describe la transformación de las empresas de ropa, que pasaron de ocuparse de la fabricación de las prendas a especializarse en el *marketing* y la comercialización. En este sentido, Klein (2001) rescata el testimonio del fundador de Nike quien afirmó que la marca vendía una imagen, no zapatillas. La autora interpreta que la intención de dicha afirmación es negar su responsabilidad frente a las precarias condiciones laborales que caracterizan a los talleres donde se fabrican sus productos en países subdesarrollados.

Appelbaum (2005) afirma que la carrera global hacia el fondo ("*global race to the bottom*") es producto del desigual poder de negociación entre las grandes cadenas de *retail* y los fabricantes de prendas, que terminan aceptando las condiciones impuestas por los primeros. En efecto, las cadenas comercializadoras hacen pedidos mayoristas a marcas que tercerizan la producción en aquellos países con los menores costos de producción posibles, libres de regulaciones estatales (sean laborales o medioambientales) y de presiones sindicales. El autor plantea que el fin del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV)³² a partir de enero de 2004 (y, por ende, el fin de las cuotas cuantitativas al comercio mundial de estos productos) aceleraría la carrera al fondo en un clima de mayor competencia.

Por último, Bonacich *et al.* (2000) destacan la tercerización en la fabricación de prendas en Los Ángeles, un fenómeno sumamente estudiado para el caso argentino, como veremos más adelante. Según el autor, esto permite a las

³² El ATV es un acuerdo internacional en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) que reguló entre 1995 y 2004 el intercambio mundial de prendas de vestir, con esquemas de liberalización gradual hasta la total eliminación de las restricciones cuantitativas al comercio (Gutti, 2013).

marcas transferir el riesgo de las variaciones de la demanda a sus subcontratistas y, en última instancia, a los costureros.

2.1.5) El rol del Estado en la informalidad laboral del sector

Parte de la literatura puso el foco en cuál es el rol del Estado en la problemática. Esbenschade (2009) realizó un estudio de caso sobre el *enforcement*³³ de las normas laborales en los talleres ubicados en Los Ángeles (EE.UU.), ciudad con aproximadamente 100.000 trabajadores costureros. En primer lugar, la autora describe el debilitamiento de los organismos públicos de inspección como uno de los elementos explicativos de la informalidad de esta industria: de un inspector cada 46.000 asalariados en 1957 los organismos pasaron a contar con sólo uno cada 150.000 en 1996.

A su vez, Esbenschade (2009) analiza la efectividad de los códigos de conducta voluntarios³⁴ promovidos desde el Estado Federal de EE.UU. durante la década de 1990, un mecanismo por el cual las propias marcas o *retail* eran los responsables de inspeccionar y denunciar a aquellos proveedores que no cumplían con la normativa laboral. La autora entiende a dichos códigos como un intento por trasladar a las empresas la responsabilidad de inspeccionar a sus subcontratistas y monitorear el cumplimiento de las normas. Las empresas se enfrentaron a un conflicto de interés, pues su cumplimiento generaba mayores costos productivos, lo que llevó a que la iniciativa termine con escasos resultados concretos. Por último, la autora enfatiza la relevancia de los sindicatos, los trabajadores y las políticas públicas de inspección como factores que garantizan el trabajo formal.

Fernández-Kelly y García (1989) destacan que la informalidad laboral en la fabricación de ropa en EE.UU. es posible gracias a la legislación ambigua, a excepciones al Código laboral, a diferentes interpretaciones de las leyes

³³ *Enforcement* refiere a la capacidad de los Estados para hacer cumplir las leyes a las empresas y a los ciudadanos (Amengual, 2011).

³⁴ Los códigos de conducta voluntarios constituían un mecanismo por el cual las propias marcas o *retail* eran los responsables de inspeccionar y denunciar a sus proveedores que no cumplían con la normativa laboral (Esbenschade, 2009).

laborales por parte de las agencias federales y estatales y a diferentes capacidades de *enforcement* de las leyes laborales.

Delahanty (1999) señala que en economías *market-oriented*³⁵ el rol del Estado es reducido y no suelen contar con legislación sobre el trabajo a domicilio. En un trabajo para el Banco Mundial, Pangestu y Hendytio (1997) muestran que las leyes y regulaciones son desconocidas por la gran mayoría de los trabajadores en la industria de indumentaria en Indonesia, lo que deja en evidencia la necesidad de trabajar en su difusión e implementación.

2.1.6) El debilitamiento del poder sindical

Una serie de estudios pusieron el foco en la pérdida de poder de negociación de los sindicatos como uno de los factores que explican la extensión de la problemática. Por ejemplo, Merk (2009) sostiene que la deslocalización de la producción en países subdesarrollados permitió a las principales empresas de venta de ropa escapar del control de los poderosos sindicatos y de las instituciones de la seguridad social que favorecían a los trabajadores. En efecto, el cierre de las plantas en los países desarrollados representó un duro golpe para el sector sindical. A través del análisis de estadísticas sindicales, la compilación de Andrew Ross (1997) destaca que la cantidad de trabajadores afiliados al ILGWU en Estados Unidos pasó de 457.000 en 1969 a menos de 200.000 hacia 1995.

Por su parte, Chan y Ross (2003) citan datos del Departamento de Estadísticas Laborales y de Comercio que muestran cómo la intensa pérdida de puestos de trabajo en la industria de fabricación de ropa en EE.UU. obedeció al incremento de la participación de las prendas importadas en el mercado de consumo. A principios de la década de 1970, la industria norteamericana de indumentaria generaba más de 1.400.000 empleos al tiempo que las importaciones no representaban más del 10% del mercado. En contraste, en el año 2000 el sector

³⁵ Por economía *market oriented*, Delahanty (1999) entiende a aquellos países que buscan atraer inversiones de empresas extranjeras a través de marcos regulatorios laxos, entre varios otros incentivos para la radicación de los capitales.

generó menos de 700.000 empleos y las importaciones representaron el 60% del mercado (Chan y Ross, 2003).

Bonacich *et al.* (2000) afirman que el retorno de los *sweatshops* obedece, en última instancia, a un rebalanceo a nivel internacional desde la década de 1970 en la puja entre el capital y el trabajo, que debilitó la fortaleza sindical y diluyó el papel del Estado a la hora de evitar el incumplimiento de las normativas de empleo. Una conclusión similar a la que arriba Harvey (2001) desde la geografía económica, retomada por Montero (2011) en el análisis del sector.

2.1.7) El rol de la inmigración en la confección de ropa

El rol de la inmigración en la fabricación de prendas en países desarrollados fue ampliamente estudiado por la literatura académica desde mediados de la década de 1980. Ya para mediados de dicha década, Sassen (1984) confirma la multiplicación de talleres de fabricación de ropa de moda en países desarrollados que emplean mano de obra femenina inmigrante a cambio de bajos salarios. En un estudio de 1989 sobre el sector informal en Nueva York, Sassen dedica un apartado a la fabricación de indumentaria y resalta la proliferación del trabajo a domicilio en Queens, New Jersey y Brooklyn. Rescata estimaciones de la ILGWU respecto al crecimiento de los talleres del sudor: desde 200 en 1970 a más de 3.000 en 1981, empleando a 50.000 trabajadores -en su mayoría mujeres dominicanas y colombianas- en talleres de propiedad de chinos y coreanos (Sassen, 1989). Waldinger (1986) estudia la sub-contratación clandestina de inmigrantes latinos en talleres del sudor en Nueva York, que confeccionan ropa para importantes marcas de indumentaria norteamericanas.

En uno de los capítulos del libro compilado por Portes, Castells y Benton, Fernández Kelly y García (1989) analizan el trabajo a domicilio en la costura de mujeres mexicanas en Los Ángeles y de cubanas en Miami. Las cubanas son empleadas por empresarios de su misma nacionalidad para complementar los ingresos hogareños, en una tarea que les permite conciliar el trabajo con las tareas del hogar y el cuidado (asignadas culturalmente a la mujer), en lo que las autoras entienden como un enclave étnico con favorables condiciones laborales.

En contraste, las costureras mexicanas en Los Ángeles, en su mayoría indocumentadas, conforman un sector trabajador altamente atomizado y sometido a las fuerzas del mercado, en una situación de mayor vulnerabilidad económica (Fernández Kelly y García, 1989). La heterogeneidad dentro de la problemática conduce a las autoras a sostener que: “los ejemplos considerados deberían reafirmar la importancia de estudiar la economía sumergida como un espectro desigual y ricamente variado, en lugar de como un fenómeno homogéneo resultante de la interacción de factores económicos estándar” (Fernández-Kelly y García: 263 –traducción propia).

En su tesis doctoral, Montero (2011) realiza un análisis comparativo de casos sobre los talleres del sudor que fabrican ropa en Buenos Aires, Argentina, y en Pratto, Italia. El autor adhiere a la tesis de que los talleres del sudor permiten a las marcas y *retail* confeccionar sus prendas a muy bajo costo debido a la evasión de las regulaciones laborales y al pago de bajos salarios a trabajadores vulnerables. Por último, rechaza la hipótesis de que las causas obedezcan a factores culturales de las colectividades involucradas y asocia su existencia a la funcionalidad que brinda a las marcas de indumentaria este tipo de producción flexible, de rápida respuesta y bajos costos (Montero, 2011).

Bonacich *et al.* (2000) aportan que el sistema de *sweatshops* es viable por la presencia de inmigrantes latinos y asiáticos, muchos indocumentados, sin otras posibilidades de empleo por la segmentación racial que caracteriza al mercado de trabajo norteamericano. Es decir, la discriminación que sufre la mayoría de los inmigrantes restringe sus oportunidades de trabajo e incrementa su vulnerabilidad social, lo que debilita su poder de negociación para exigir por salarios y condiciones laborales.

Un caso que merece especial atención para la presente tesis es el de la inmigración en la fabricación de prendas en San Pablo, Brasil. Souchaud (2012) describe que las primeras colectividades que se radicaron en esta industria fueron los libaneses, sirios y judíos durante la década de 1930. Desde los sesenta fueron llegando las primeras familias de coreanos, que se dedicaron a confeccionar ropa de bajos precios en sus domicilios para los comerciantes

semitas³⁶. Desde allí, ascendieron primero a encargados de taller y luego pasaron a vender las prendas fabricadas por costureros bolivianos que emigraron a Brasil por la fuerte crisis económica que atravesó Bolivia durante la década de 1980 y de la apreciación del Real durante la década de 1990 (Souchaud, 2012).

En relación a la magnitud de la problemática, Buechler (2004) cita las estimaciones del Sindicato de Costureros de San Pablo y Orosco respecto a la presencia de 83.000 trabajadores registrados en la industria de confección de indumentaria en San Pablo en 1998 y de otros 80.000 costureros informales. Estas cifras significarían una tasa de informalidad laboral en torno al 50% en la industria paulista de fabricación de ropa para fines de la década de 1990. A partir del trabajo de campo realizado en el Centro de Apoyo al Inmigrante en San Pablo, Illes *et al.* (2008) describen que de los 18.000 inmigrantes asistidos entre 2005 y 2008, el 90% eran bolivianos. Además de regularizar su situación migratoria, recibieron asesoramiento para la realización de denuncias por trabajo esclavo, explotación de menores, violencia contra la mujer y tráfico de personas con fines de explotación laboral. Por último, Silva (2006) describe que en la década de 1990 y el 2000 se verificó un proceso de movilidad social ascendente para algunos inmigrantes bolivianos en la costura en San Pablo y afirma que los costureros tienen por objetivo montar su propio taller de costura utilizando como mano de obra a sus familiares y otros paisanos.

2.1.8) El rol del trabajo femenino

Otra arista para analizar es la problemática del empleo femenino en esta industria. A principios de la década de 1980, una serie de investigaciones como las de Safa (1981), Elson y Pearson (1981) y Sassen (1984) estudiaron la inserción laboral femenina en las maquilas que comenzaban a extenderse en varios países del tercer mundo. Los tres estudios coinciden en advertir los

³⁶ Choi (1991) describe la trayectoria de la inmigración coreana en Brasil iniciada en la década de 1960 y afirma que, para 1989, el 90% de los inmigrantes de dicha colectividad estaban directa o indirectamente relacionado con la industria de indumentaria: 50% en el comercio mayorista de ropa, 15% en el minorista, 20% eran productores y 5% eran intermediarios entre la fabricación y el comercio de prendas.

riesgos para las mujeres de esta nueva forma de inserción laboral precaria. Safa sintetiza: “los bajos salarios, las pobres condiciones laborales, la inestabilidad y la limitada movilidad ocupacional ofrecida por estos nuevos empleos (...) pueden tornar a estas industrias en nuevas formas de explotación y subordinación para las mujeres del tercer mundo” (Safa, 1981: 432 -traducción propia).

La investigación de Green (1997) rescata los cálculos del Sindicato Internacional de Trabajadores de la Confección de Damas: hacia 1928, el 70% de los trabajadores en la industria de indumentaria eran mujeres. Más recientemente, Ascoly (2004) apunta que las problemáticas del empleo femenino e inmigrante en esta industria se encuentran estrechamente conectadas, pues cada vez más las inmigrantes son mujeres. La autora señala que a comienzos del siglo XXI las mujeres representaron aproximadamente el 75% de los 11,2 millones de ocupados formales de esta industria en todo el mundo. Por su parte, Shaw (2002) estima la presencia de alrededor de 35 millones de mujeres en el sector.

El estudio de Kabeer y Mahmud (2004) muestra que para el periodo 2001-2002 las mujeres explicaron el 80% del empleo en las fábricas exportadoras de indumentaria en Bangladesh (1.440.000 trabajadoras), en puestos informales con los salarios horarios más bajos del mundo: 0,15 dólares comparados con 0,35 en China y 16 en Estados Unidos. Sin embargo, las autoras apuntan que el empleo en la fabricación de prendas constituye su mejor opción, dado que para estas mujeres la alternativa es el trabajo en la agricultura, con menores salarios y mayor inseguridad de ingresos.

Carr *et al.* (2010) muestran que en Alemania, Argentina, Hong Kong, Italia y Japón, aproximadamente el 85% del trabajo informal a domicilio es realizado por mujeres. Las autoras destacan el caso de la industria de la ropa de moda por su extensa cadena de sub-contratación cuyo último eslabón lo constituye el trabajo femenino a domicilio. Se trata de una relación funcional del sector informal para con el sector formal compuesto por las marcas y los *retail* (Carr *et al.*, 2010), en línea con la teoría estructuralista de la informalidad laboral.

Una investigación reciente para el Banco Mundial editada por López-Acevedo y Robertson (2016) sostiene que el crecimiento del sector de exportación de indumentaria en los países del Sur de Asia (India, Bangladesh, Sri Lanka y

Pakistán) representa una oportunidad para la inserción laboral femenina. La combinación de un pequeño diferencial positivo en los salarios de la costura y una baja tasa de actividad en mujeres llevan a los autores a concluir que estos países deben profundizar su inserción en las cadenas globales de valor para desarrollar el sector y emplear a las mujeres, como parte de su estrategia de desarrollo. En una línea contraria, Chan y Ross (2003) concluyen que la inserción en la cadena de producción internacional no beneficia a los ocupados en países pobres que trabajan en pésimas condiciones laborales a cambio de salarios de subsistencia.

2.2) Antecedentes de estudios nacionales sobre informalidad laboral en confecciones

Existe una importante cantidad de estudios que analizan las diversas causas de la informalidad laboral en la industria de fabricación de ropa en Argentina. La multiplicidad de enfoques y disciplinas que abordan la problemática brinda riqueza conceptual y metodológica a este campo de estudios. En este capítulo, ordenaremos la presentación de los trabajos en función de los diversos núcleos temáticos, con el objetivo de conocer el estado del conocimiento académico en cada uno de ellos.

Entre los distintos núcleos temáticos resulta posible identificar las investigaciones sobre: i) el trabajo a domicilio y femenino, ii) los impactos de la macroeconomía sobre el sector, iii) la organización industrial de la cadena, iv) las características propias del mercado de consumo de prendas y sus segmentos, v) las especificidades técnico productivas, vi) el rol del Estado, vii) las características del colectivo de trabajadores (incluido el rol del sindicato), y viii) el papel de la inmigración. Se comprobó que las distintas esferas de análisis dominan la agenda de investigación sobre la informalidad en costura en determinados períodos y disciplinas, y luego pasan a segundo plano, opacadas por una nueva perspectiva que aborda la problemática.

2.2.1) Trabajo a domicilio y femenino

Los antecedentes más remotos de estudios sobre la informalidad laboral en la industria de confección de indumentaria en Argentina lo constituyen una serie de investigaciones sobre el trabajo a domicilio. La totalidad de ellos abordan la problemática desde una perspectiva de género, dado que la gran mayoría de los trabajadores domiciliarios en esta industria eran, y continúan siendo, mujeres (Cortés, 1988; Lieutier *et al.*, 2018).

En primer lugar, un elemento fundamental a destacar es que la subcontratación de trabajo a domicilio en la fabricación de ropa en Argentina no es un fenómeno novedoso, sino que existió desde los orígenes mismos de esta industria a comienzos del siglo XX (Schmukler, 1977; Cortés, 1988; Pascucci, 2009; Kabat y Pascucci, 2010; Choren, 2012). Por ejemplo, en uno de los trabajos académicos más antiguos se destaca que el “clandestinaje”³⁷ es una manera de establecer “vínculos laborales quizás tan vieja como el mismo sistema de producción por encargo” (Schmukler, 1977: 38). Cortés (1988) agrega que el trabajo a domicilio y en pequeños talleres siempre existió para las PyMEs en la confección de indumentaria³⁸. En la misma línea, Pascucci (2009) afirma que históricamente el grado de informalidad del sector fue muy alto y ejemplifica con un informe del Departamento Nacional del Trabajo de 1907 donde el 90% del empleo contratado por una muestra de 60 talleres de confección de ropa era trabajo a domicilio informal. Choren (2012) cita un trabajo del Boletín del Departamento Nacional del Trabajo de 1913 donde de un relevamiento de 1.088 trabajadores domiciliarios el 83% eran mujeres.

A partir del análisis documental de periódicos sindicales publicados desde 1930 y de entrevistas a sindicalistas, dirigentes de gremiales empresarias, empresarios, trabajadores y productores por encargo, Schmukler (1977) sostiene que el trabajo a domicilio otorga la ventaja de maleabilidad a los empresarios para responder a las oscilaciones de la demanda. La contracara del

³⁷ Concepto con que la autora se refiere al incumplimiento del pago de las tarifas y los beneficios sociales, hoy entendido como informalidad impositiva y laboral.

³⁸ En contraste, la autora sostiene que en las grandes empresas predominaba hacia mediados del siglo XX el empleo interno -forma con que se refiere al asalariado formal en relación de dependencia.

fenómeno es la presencia de trabajadores con ingresos de subsistencia dispuestos a trabajar intermitentemente y por tarifas mínimas.

En el marco de una investigación conjunta del Ministerio de Trabajo de la Nación y la OIT, Cortés (1988) concluye que una de las causas que originó y perpetuó el trabajo clandestino a domicilio fue el hecho de que el salario de bolsillo resultaba más elevado para los trabajadores no registrados, no porque el ingreso horario sea superior, sino porque podían trabajar desde sus casas más horas que los trabajadores internos en las fábricas. A partir de entrevistas, la autora infiere una tasa de informalidad laboral en torno al 20% en las fábricas y superior al 50% en los domicilios. Así, el segundo elemento que surge de los antecedentes es que el trabajo a domicilio en la costura era asociado por la literatura con la problemática de la informalidad laboral. A través del análisis de la EPH, Cortés (1988) estima que en abril de 1985 existían alrededor de 28.000 trabajadores clandestinos en la industria de indumentaria en el Gran Buenos Aires (GBA), de los cuales 78,4% eran mujeres³⁹.

Un tercer elemento que emerge del análisis de los antecedentes es la estrecha relación entre trabajo a domicilio y empleo femenino. A partir de triangular datos de la EPH, el Censo de Población de 1980 y el Registro de Trabajadores a Domicilio del Ministerio de Trabajo, Marshall (1990) realiza una acabada caracterización de las trabajadoras a domicilio en la confección. Señala que en su mayoría son mujeres adultas, cónyuges del jefe de hogar, con un rol secundario en términos de generación de ingresos. Trabajan a tiempo parcial en la costura sin estar formalizadas ante los organismos laborales (sólo 10% de las entrevistadas accedía a beneficios sociales), con ingresos horarios equivalentes al 50% de los obreros registrados.

Marshall (1990) sostiene que el aumento de la informalidad laboral en el trabajo a domicilio en la fabricación de ropa durante la década del '80 fue producto de las intensas caídas de la demanda producto de las fuertes reducciones en el poder adquisitivo de la población. Adicionalmente, destaca la estacionalidad de las ventas, el trabajo con mínimos stocks de mercaderías y el hecho de que gran

³⁹ Adicionalmente, Cortés (1988) estima que en ese año operaban en el país entre 5.000 y 6.000 talleres domiciliarios, de los cuales sólo había 600 registrados.

parte de los trabajadores domiciliarios sean inmigrantes, a pesar de estar hace muchos años en Argentina.

Analizando el Censo Socioeconómico de villas de emergencia de 1981, Gallart *et al.* (1992) concluyen que el 4,2% de las trabajadoras de las villas del GBA eran fabricantes de indumentaria⁴⁰. De las entrevistas realizadas detectan que existe un *círculo de hierro* que encierra a dichas mujeres en empleos precarios y mal remunerados, formado por restricciones horarias y domiciliarias por su necesidad de ocuparse también de las actividades reproductivas. La segregación por vivir en villas de emergencia explica que la gran mayoría obtenga sus empleos a través de canales informales como amigos, familiares o vecinos, también insertos en la misma estructura de marginación a dichos empleos precarios (Gallart *et al.*, 1992). Las costureras entrevistadas destacan que el trabajo se encuentra mal pago y se sienten explotadas e identifican como causantes de dicha situación el aislamiento del trabajo en el domicilio, la atomización de la negociación respecto a los dadores de trabajo y la pobreza de la clientela directa, para el caso de las modistas que fabrican prendas para sus vecinos.

En una investigación de la OIT sobre el trabajo a domicilio en Argentina, Jelin *et al.* (1998) verifican que a lo largo de la década de 1990 la demanda por trabajo a domicilio en la fabricación de indumentaria fue mermando, lo que trajo aparejado el deterioro de las condiciones laborales por una mayor competencia entre los trabajadores por las menores órdenes de trabajo. Según las autoras, dicho comportamiento obedece a dos motivos: i) a la crisis de la industria local; y, ii) a “la clandestinización aún mayor en talleres con mano de obra cautiva (generalmente de migrantes ilegales), como a veces se denuncia en la prensa” (Jelin *et al.*, 1998: 26).

Desde entonces hubo pocos avances en el campo de estudios del trabajo a domicilio femenino, probablemente porque la atención de los investigadores

⁴⁰ Las autoras aportan que en las villas de emergencia la inserción laboral se restringe al servicio doméstico, la confección y los arreglos de ropa y al comercio, concentrado en las ocupaciones de menor jerarquía, lo que determina bajos ingresos, en particular para las más jóvenes y para las mayores de 55 años. A su vez, verifican la existencia de altas tasas de actividad entre las mujeres (43% vs. 28,2% del total del Conurbano Bonaerense), así como una inserción laboral más temprana y una salida más tardía (Gallart *et al.*, 1992).

pasó a focalizarse en los talleres clandestinos con costureros inmigrantes (Burchielli *et al.*, 2014). Entre los pocos estudios que retomaron la temática es posible destacar el de Pascucci (2009), que elabora una base de datos de trabajo a domicilio desde 1942 a 2007 a partir del archivo del Ministerio de Trabajo. La autora comprueba una caída secular en la cantidad de habilitaciones a dadores de trabajo a domicilio: mientras entre 1945-1949 se inscribieron 4.300, entre 2004 y 2007 sólo 493⁴¹. También explica el aumento de la informalidad en el trabajo a domicilio en Argentina por la re-estructuración del Departamento de Trabajo a Domicilio del Ministerio de Trabajo durante la década de 1990 y de su traspaso al Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires (GCBA) en 2007. Kabat y Pascucci (2010) agregan un elemento a la hora de explicar la preferencia de los empleadores por contratar trabajo a domicilio en la costura: la elevada competencia capitalista en este sector que obliga a los industriales a vender la ropa a bajos precios y, por ende, a disminuir los costos laborales.

Burchielli *et al.* (2014) y Burchielli y Delaney (2016) resaltan la existencia de un vacío en la literatura reciente a la hora de analizar el trabajo a domicilio de mujeres costureras. A través de 22 entrevistas semi-estructuradas a sindicalistas, académicos, funcionarios del Ministerio de Trabajo y trabajadores a domicilio, Burchielli *et al.* (2014) concluyen que las costureras a domicilio son un colectivo invisibilizado e ignorado tanto por el Sindicato de Obreros de la Industria del Vestido y Afines (SOIVA) como por la Fundación La Alameda⁴² y por los organismos de control e inspección del Estado. En un trabajo posterior, Burchielli y Delaney (2016) profundizan el estudio en la invisibilización (proceso por el cual algunos trabajos son hechos pasar como no-trabajos) y en la negación

⁴¹ Una tendencia similar se verifica para la inscripción de obreros a domicilio, que pasaron de 4.400 registros nuevos entre 1975 y 1979 a sólo 496 entre el año 2000 y el 2007. La autora comprueba un descenso de la participación femenina en las nuevas inscripciones, que sólo representaron el 56% en la década del 2000, así como una elevada concentración en la confección de ropa: 94% del total. Pascucci (2009) también muestra que la inmensa mayoría de los obreros a domicilio inscriptos declara trabajar para un único dador. En relación a la nacionalidad, el 26% del total de inscriptos durante la década de 1990 fueron bolivianos, mientras que 17% coreanos y 15% paraguayos.

⁴² La Fundación La Alameda es una Organización No Gubernamental (ONG) que se conformó en el año 2004 a partir de la Asamblea Popular Parque Avellaneda. Dada su cercanía geográfica con los talleres clandestinos, La Alameda comenzó a vincularse con costureros y conocer las precarias condiciones laborales que sufrían. Unos años más tarde, la Fundación creó la Unión de Trabajadores Costureros (D'Ovidio, 2007; Pascucci, 2009; Barattini, 2010).

de su condición de trabajadoras (y de la relación laboral). Las autoras concluyen que se trata de un proceso común a varios actores sociales, incluidos el Estado, los empresarios, los sindicatos, las organizaciones sociales y la mayoría de los académicos, que responde a una mirada patriarcal de la sociedad, y que condena a las costureras a continuar en una situación de extrema precariedad laboral.

2.2.2) Efectos de la macroeconomía argentina sobre el sector

La dinámica de la informalidad laboral en la indumentaria también fue abordada por estudios que analizaron los impactos de la macroeconomía sobre esta industria, en particular a través de dos canales: la caída del poder adquisitivo de la población y el incremento de las importaciones.

Tavosnaska (2010) señala que las políticas de apertura comercial –i.e. reducción de aranceles externos y eliminación de cuotas de importación- aplicadas durante las décadas de 1970 y 1990 en contextos de apreciación cambiaria promovieron el ingreso a bajo costo de productos asiáticos, afectando a la industria nacional. Acosta y Montes-Rojas (2014) estudian la relación entre apertura comercial e informalidad laboral para los diversos sectores de la industria argentina en el Gran Buenos Aires durante el período 1992-2003. A partir de la elaboración de una regresión econométrica los autores concluyen que cada 1% de reducción de tarifas aduaneras, la informalidad laboral se incrementó 0,6%, y resaltan que aquellos sectores con mayor apertura fueron los que experimentaron un mayor incremento de la informalidad laboral.

Monzón (2001) realiza una importante contribución al analizar los datos del INDEC sobre importaciones de ropa en Argentina para el período comprendido entre los años 1986 y 2000. Mientras entre 1986-1990, las importaciones de prendas de vestir promediaron U\$S 4 millones por año, en el resto de la década de 1990 fueron U\$S 237 millones anuales: un crecimiento exponencial de 63 veces. Entre las causas que explican semejante variación, el autor identifica la

apreciación cambiaria y la eliminación de los Derechos de Importación Específicos Mínimos (DIEM)⁴³.

La investigación publicada por la CEPAL en 2004 y coordinada por Kosacoff elaboró una descomposición de tipo Chenery⁴⁴ para conocer qué porcentaje de la caída de la producción nacional de ropa fue debido a la contracción del consumo interno de prendas nacionales, cuánto por la mayor participación de las importaciones y cuánto por la reducción de las exportaciones. Los autores concluyen que el crecimiento de las importación de prendas fue la principal causa de la crisis del sector durante la fase expansiva del Plan de Convertibilidad (hasta 1997), mientras que desde entonces lo constituyó la reducción de la demanda de consumo (Kosacoff, 2004). Adicionalmente, a partir de analizar la evolución del comercio internacional de textiles e indumentaria y las diversas normas que regulan el sector, Kosacoff (2004) aporta que la reconfiguración del mercado mundial implicó un sostenido aumento en el comercio global de ropa, fenómeno que repercutió en Argentina a través del incremento de la competencia importada.

En una investigación sobre la dinámica industrial entre 1998 y 2014, Porta *et al.* (2016) entienden al alto nivel de informalidad en la confección de indumentaria durante la post-convertibilidad como un mecanismo defensivo de las firmas para poder competir ante la amenaza de la competencia importada, en un contexto de déficit de productividad del sector frente a los principales países productores.

En una línea argumental contraria, Montero (2014) cuestiona la hipótesis de que la apertura importadora provocó la destrucción de empleo formal. El autor destaca que los impactos sobre la destrucción de puestos no son tan claros y que la influencia de las importaciones se limitó a un cambio en la organización del sector, donde las marcas de indumentaria abandonaron la producción de

⁴³ Dado que el DIEM consistía en un impuesto fijo sin importar el valor del bien importado, el nivel de protección efectiva para la industria nacional era mayor cuanto más barata era la prenda (Monzón, 2001). Esto es consistente con la afirmación de Cortes (1988) respecto que para el segmento de ropa de calidad (donde el DIEM tiene un efecto menor), el crecimiento de las importaciones durante las décadas de 1970 y principios del '80 constituyó un elemento para explicar la crisis del sector, adicional a la caída del consumo.

⁴⁴ El método Chenery consiste en un ejercicio contable que permite conocer la contribución al crecimiento industrial de: i) la demanda interna; ii) las exportaciones, y; iii) la sustitución de importaciones.

prendas de bajos precios (que pasó a ser abastecida por productos extranjeros) y se dedicaron al negocio de comercializar ropa de moda (Montero, 2017). En un trabajo de 2018, cita los cálculos del peso de las importaciones sobre el Consumo Nacional Aparente (CNA)⁴⁵ del Centro de Estudios para la Producción (CEP) del ex Ministerio de Industria donde se afirma que la ropa extranjera representó en promedio el 10% del mercado de prendas durante la convertibilidad. Este bajo porcentaje lleva al autor a cuestionar la afirmación de que más importaciones implican destrucción de empleos domésticos (Montero, 2018).

En relación a la contracción del consumo de ropa, Cortes (1988) destaca la influencia de la caída del salario real de la segunda mitad de la década de 1970 y principios del 80⁴⁶, que contrajo la demanda y, por ende, la producción. Se trata del mismo factor que también fue identificado en el estudio de Marshall (1990).

A partir del análisis estadístico de datos secundarios vinculados al nivel de producción, de empleo y de importaciones, Porta y Bianco (2009) concluyen que la modificación de los precios relativos por “la devaluación del año 2002 favoreció notablemente la proliferación de proyectos de baja escala e intensivos en mano de obra en la rama 18 (*fabricación de indumentaria*)” que llevó a “un creciente grado de formalización y blanqueo de las actividades productivas y comerciales” (Porta y Bianco, 2009: 71 -cursiva propia).

En contraste, Matta *et al.* (2015) entienden a la incapacidad del proceso de crecimiento económico iniciado en 2003 para evitar la continuidad de esta problemática, como una evidencia de que la macroeconomía explica sólo una dimensión de la informalidad laboral de este sector, cuyo análisis debe ser complementado con elementos de la micro y la meso economía. Entre los aspectos meso, sugieren analizar la *governance* al interior de la cadena de producción, la fragmentación del proceso productivo y el rol de los intermediarios, mientras que entre los factores microeconómicos más influyentes destacan las

⁴⁵ El Consumo Nacional Aparente es un indicador sectorial que se calcula como la suma de la producción nacional y las importaciones y se restan las exportaciones. Volveré sobre este tema en el capítulo 4.

⁴⁶ González (2012) reconstruye la serie de salarios reales para Argentina desde 1950 al 2006 y concluye que el poder adquisitivo de los trabajadores era aproximadamente 37% inferior en la convertibilidad respecto al nivel de 1974 (el más alto alcanzado en toda la serie).

estrategias comerciales y de los ocupados del sector (principalmente mujeres e inmigrantes). En definitiva, “ninguno de los factores explica por sí mismo las condiciones de trabajo, sólo un análisis integral del funcionamiento de cada campo sustentado en datos empíricos” (Matta *et al.*, 2015: 20).

A partir del análisis de estadísticas sobre producción, empleo y comercio exterior, Lucero (2017) sostiene que la caída de la fabricación nacional de ropa y la pérdida de puestos de trabajo y suspensiones entre fines de 2015 y principios de 2017 fueron producto de la nueva política económica del Gobierno Nacional. En particular, destaca: i) el incremento de la competencia importada producto de la liberalización del comercio exterior; ii) la caída del consumo de prendas por la reducción del poder adquisitivo de la población (salarios y jubilaciones) y la interrupción del plan Ahora 12 (cuotas sin interés); iii) el aumento de los costos productivos asociados al incremento de las tarifas energéticas y a la quita de subsidios por parte del Estado Nacional (Lucero, 2017).

2.2.3) Cambios en la organización de la producción

Existe consenso en la literatura respecto a que los cambios macroeconómicos iniciados a mediados de la década de 1970 y profundizados en la década de 1990 provocaron una profunda transformación en la forma de organización de este sector industrial. En efecto, un grupo mayoritario de autores destaca que la respuesta de las marcas de indumentaria al nuevo set de incentivos y reglas consistió en tercerizar la producción en fábricas, talleres o intermediarios con trabajadores informales (Adúriz, 2009; Lieutier, 2010; Bentolila, 2011; Arcos y Montero, 2011; Montero 2012; Ferreira y Schorr, 2012; Arcos, 2013; Carpio y Salgado, 2015; Egan, 2015; Salgado, 2015; Ministerio de Hacienda, 2017). De esta manera, ante el ingreso de ropa importada desde Asia con mínimos costos laborales, diversos autores destacan que la estrategia de supervivencia de la industria fue tercerizar la producción para incrementar la competitividad a través de informalizar los empleos (Lieutier, 2010; Arcos y Montero, 2011; Bentolila, Donadi y Perín, 2011; Arcos, 2013; Ministerio de Hacienda, 2017; Montero, 2017).

Una de las mayores contribuciones en los estudios sobre las causas de la informalidad laboral en esta industria la constituye la investigación de Gallart (2006), quien realizó más de 40 entrevistas a pequeños fabricantes y talleristas de ropa, segmentos que concentran el grueso del empleo no registrado⁴⁷. Como conclusión del trabajo de campo, la autora destaca que buena parte de los actores de la cadena lograron sobrevivir a la crisis del sector durante la convertibilidad gracias a disminuir costos a través de fabricar con talleres clandestinos y trabajadores informales. Este proceso significó un aprendizaje que jugó un rol importante durante la recuperación económica de la post-convertibilidad, cuando muchos empleadores respondieron a los incrementos de la demanda contratando talleres con trabajo informal (Gallart, 2006).

Otra referencia obligada en este campo de estudio la constituye el libro “Esclavos: los costureros bolivianos de la Ciudad de Buenos Aires” (2010) de Ariel Lieutier, quien se desempeñó como Subsecretario de Empleo del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires (GCBA) entre 2006 y 2007. Valiéndose de su experiencia en la gestión pública como responsable de fiscalizar los talleres clandestinos, el autor realiza un profundo análisis sobre la problemática, repasando los aspectos normativos y legales, el funcionamiento económico de la cadena de valor, así como el rol del Estado, de los sindicatos y de la inmigración.

Según Lieutier (2010), las primeras noticias de explotación de inmigrantes en este sector aparecieron en Argentina a fines de la década de 1990 y están vinculadas con las transformaciones de la industria nacional fruto de la aplicación de políticas neoliberales. Dichas políticas dieron origen a un sistema de tercerización productiva y subcontratación, cuyo objetivo es minimizar costos en el eslabón costura a través de fabricar en talleres clandestinos, evadiendo cargas sociales y pagando salarios por debajo de los establecidos por los convenios colectivos. En este sentido, calcula que subcontratar talleres clandestinos a

⁴⁷ Del análisis cuantitativo de la EPH, la autora concluye que durante el segundo semestre del año 2004, el 79,3% de los trabajadores de la confección de ropa no estaban registrados en la seguridad social.

través de intermediarios representa para las marcas de ropa un ahorro del 50% en los costos de fabricación de las prendas (Lieutier, 2010).

Lieutier destaca que:

“Cuando la confección de las prendas se realiza en un todo de acuerdo con las normas legales, resulta ser más una excepción que la regla⁴⁸. Esto es así porque (...) aunque la incidencia del costo de mano de obra para la confección es poco significativa en relación con el precio de venta final, contratar talleres clandestinos sí representa una importante diferencia en los precios pagados y, por lo tanto, en la ganancia de quienes tercerizan la confección” (Lieutier, 2010: 89-90).

En un trabajo posterior, afirma que: “las condiciones de trabajo en el sector de indumentaria (...) sólo son posibles por la separación que se da entre las empresas que se dedican al desarrollo marcario y los espacios en los que efectivamente tiene lugar la producción” (Lieutier *et al.*, 2018: 24). Es decir, considera que la tercerización productiva es la condición necesaria de las adversas condiciones laborales en esta industria.

En la misma línea argumental, Montero (2012 y 2017) contextualiza el fenómeno local de deterioro de las condiciones laborales en la fabricación de indumentaria, en la misma tendencia global que se repite en otros países, y que el autor entiende como parte de la transición desde el fordismo al régimen de acumulación flexible. Apoyado en la literatura de las Cadenas Globales de Valor, Montero (2017) afirma que, en línea con la estrategia global, las marcas de indumentaria pasaron a especializarse en la comercialización de productos de alto valor agregado y tercerizaron la fabricación de las prendas en talleres del sudor. Y concluye que “el origen (*de las prácticas de esclavitud en esta industria*) reside en la injusta redistribución de la renta dentro del sector” (Montero, 2012: 34 -cursiva propia).

⁴⁸ Señala que se calcula que entre el 70 y el 80% de los trabajadores no están registrados en la etapa de la confección y que las propias cámaras empresariales reconocen una informalidad de 78%.

Arcos (2013) rescata el testimonio del ex cónsul boliviano en Argentina, quien afirmó que la informalidad laboral en los talleres:

“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” (Arcos, 2013: 15 –cursiva propia).

A su vez, Ferreira y Schorr (2012) sostienen que:

“las tensiones estructurales por la distribución del ingreso generado en la industria se dirimen en función del poder relativo de los actores: los proveedores concentrados de insumos textiles comprimen a los fabricantes de bienes finales, los centros comerciales y bancos a las marcas de indumentaria y éstas a los costureros que son los que soportan, en definitiva, el mayor peso del ajuste por ser el eslabón más débil” (Ferreira y Schorr, 2012: 220).

Respecto a la debilidad de los talleristas, Gallart (2006) destaca que para los talleres informales pequeños resulta muy costoso, dados los escasos ingresos que reciben, formalizar a los trabajadores y conseguir las habilitaciones correspondientes (además de ser trámites engorrosos que demandan mucho tiempo). Por ello, los talleristas y confeccionistas conciben a la regulación impositiva y laboral como una traba para el negocio, pues los obliga a trasladar el costo de las cargas sociales al precio del producto, perdiendo competitividad, además de exigir mucho tiempo para gestionar los trámites (Gallart, 2006). En una línea similar, Rozenwurcel y Bezchinsky (2013) entienden a la informalidad laboral como consecuencia de la baja rentabilidad del eslabón de confección.

Otra de las investigaciones más completas sobre el sector es el informe “¿Quién es quién en la cadena de valor del sector de Indumentaria Textil?” elaborado por

un equipo multidisciplinario dirigido por D'Ovidio (2007). A partir de entrevistas a los actores clave de la cadena de valor⁴⁹, concluyen que los precios pagados por el servicio de costura condenan a la informalidad a miles de trabajadores y plantean que el desafío de esta industria es invertir el proceso de formación de precio de las prendas, comenzando por el cumplimiento del pago de los salarios y las cargas sociales (D'Ovidio, 2007).

Porta y Bianco (2009) resumen los cuatro cambios más importantes de la organización de la producción en la cadena de valor textil indumentaria en Argentina durante la década de 1990: i) racionalización de la capacidad instalada; ii) desplazamiento de empresas a gamas de productos más altos y eslabones menos transables; iii) incorporación de un creciente grado de informalidad laboral y fiscal para buena parte del sector; iv) aumento de la oferta de ropa importada en las empresas nacionales.

2.2.4) Características propias del sector

En los últimos años, una serie de trabajos pusieron el foco de análisis en diversas características microeconómicas del sector de fabricación y del mercado de consumo de prendas. En 2011, la OIT y el MTEySS publicaron un trabajo titulado “Trama productiva urbana y trabajo decente. Estrategias para la cadena productiva textil de indumentaria en áreas metropolitanas” que incluye una investigación de Bentolila sobre las características del sector. En primer lugar, la autora destaca que la comercialización de ropa es una actividad pro-cíclica, pues la demanda de prendas muestra una elevada y positiva dependencia respecto al nivel de actividad económica y al consumo, que depende del poder adquisitivo y del nivel de empleo. En segundo lugar, las ventas de ropa evidencian un fuerte componente estacional, pues se concentran en el inicio de las dos grandes temporadas del año (otoño-invierno y primavera-verano), con lo cual la fabricación también se concentra en los meses previos (Bentolila, 2011).

⁴⁹ Los autores entrevistaron a referentes de los principales sindicatos de la cadena de valor, dirigentes de cámaras empresariales, funcionarios públicos de diversas dependencias y miembros de la Defensoría del Pueblo de la ciudad de Buenos Aires, de la Cooperativa 20 de Diciembre La Alameda y de la Organización Internacional para las Migraciones (OIM).

La combinación de ambos fenómenos (estacionalidad y pro-ciclicidad) determina intensas variaciones en la producción de prendas. Diversas investigaciones destacan que la tercerización en unidades productivas informales es el mecanismo a través del cual el sector empresarial transfiere a los trabajadores dichos riesgos característicos de este mercado (Carrera *et al.*, 2006; Lieutier, 2010; INET, 2010; Bentolila, 2011; Montero, 2011; Arcos, 2013; Lieutier *et al.*, 2018). Al tercerizar la producción, la empresa se ahorra el pago de las indemnizaciones por despido y evita pagar salarios por los meses de inactividad. Estas ventajas de la tercerización para los empresarios ya fueron destacadas por Schmukler (1977) y Cortes (1988) quienes explicaban la prevalencia del trabajo a domicilio desde los orígenes de esta rama industrial en nuestro país. También por Kabat y Pascucci (2010) quienes, a través del análisis del Boletín del Departamento Nacional del Trabajo, comprueban que para la primera década del 1900 los patrones tenían incentivos a recurrir al trabajo a domicilio en la fabricación de ropa, para flexibilizar el proceso productivo debido a la variación estacional de la demanda.

A su vez, la tercerización de la producción es posible gracias a una serie de especificidades técnico-productivas que caracterizan a la fabricación de la ropa. A diferencia de otros sectores industriales donde resulta necesario elaborar distintas etapas en la misma unidad productiva, Bentolilla (2011) señala que el proceso de fabricación puede ser dividido en diferentes locales. Bentolilla (2011) resalta que la fabricación de prendas posee reducidas barreras a la entrada dados los escasos requerimientos de capital inicial: los bienes de capital empleados son máquinas de coser y bordar, accesibles económicamente. Como resumen Porta y Bianco (2009), la confección se caracteriza por los “bajos requerimientos de capital que predominan en la organización del trabajo del sector (una máquina, una persona)” (Porta y Bianco, 2009: 44).

Coatz y Schteingart (2016) realizan un análisis sobre la relación entre productividad, cantidad de puestos de trabajo generados, nivel de formalización e ingresos de los trabajadores para los distintos sectores de la industria argentina. A través del procesamiento de las Cuentas Nacionales, de la Cuenta de Generación del Ingreso de 2013 y de la Encuesta Nacional de Hogares

Urbanos (2012-2014), los autores muestran que confección de indumentaria es el sector industrial con menor productividad por ocupado y que realiza un importante aporte en materia de generación de empleo. Los autores relacionan el escaso nivel de formalización de esta industria (apenas superior al 30%) con el reducido nivel de ingresos de sus trabajadores (el más bajo de la industria), ubicado en el cuarto decil de todos los ocupados del país (Coatz y Schteingart, 2016).

En efecto, algunos autores explican la informalidad laboral en los pequeños talleres como forma de compensar su reducida productividad (Donadi, Perín y Martinetti, 2011; Egan, 2013; Porta *et al.*, 2016). A partir del análisis de artículos periodísticos, expedientes judiciales y convenios colectivos del sector y de la realización de entrevistas, Egan (2015) concluye que “las condiciones de trabajo existentes en la rama se corresponden con la ineficiencia que presenta la actividad, producto de su baja escala y productividad” para lo cual “se recurre a una mayor extracción de plusvalía absoluta (alargamiento de la jornada sobrepasando ampliamente el tiempo de trabajo necesario, acompañado de una mayor intensidad del trabajo y bajos salarios)” (Egan, 2015: 3).

A partir del estudio de las denuncias judiciales sobre explotación laboral en talleres clandestinos de fabricación de ropa, Benencia (2009) agrega que la facilidad con la cual se monta y desmonta un taller clandestino incrementa sensiblemente la dificultad para que sean detectados, tanto por sindicatos como por los organismos de inspección del Estado. Este elemento también es rescatado por Gallart (2006), quien agrega que el grado de formalidad de la unidad productiva muestra una relación directa con su tamaño y con su antigüedad.

2.2.5) La segmentación de los mercados

Algunos trabajadores vincularon la informalidad laboral en el sector con la segmentación del mercado de comercialización de ropa en Argentina. En relación a la segmentación, Kosacoff (2004) distingue la presencia, por un lado, de un canal de comercialización de ropa masiva, de uno compuesto por marcas

que venden a los segmentos de consumidores de mayor poder adquisitivo, basando su estrategia comercial en la diferenciación a través del diseño y la calidad, así como el *marketing* de la firma.

La investigación de Gallart (2006) resulta el primer antecedente que destaca que el pequeño mercado destinado a públicos de clase media y alta con locales con elevada visibilidad obliga a mantener cierto grado de formalización impositiva y laboral. La autora afirma que los pequeños comercios de venta al público poseen menores exigencias formales de registro, salvo para el caso de las marcas que necesitan facturar el producto final y descargar impuestos. Agrega que los clientes especiales (principalmente en el segmento de ropa de trabajo) exigen el registro impositivo y permiten a los talleres mantener el ritmo de trabajo, facilitando la formalización de sus trabajadores. En relación a la ropa vendida en supermercados y grandes tiendas departamentales (por ejemplo, Zara y Falabella), la investigación de Gallart (2006) destaca que existe un efecto contradictorio relacionado con que si bien se solicita formalidad impositiva, los bajos costos fijados por los compradores promueven la informalidad laboral. Sin embargo, la autora no profundiza el análisis de los vínculos entre las distintas cadenas de producción y comercialización.

Además de la cadena de indumentaria diferenciada, el mercado se completa con otra cadena compuesta por eslabones de fabricación y comercialización de prendas de consumo masivo. Un estudio de 2007 del CEP identifica un circuito de comercialización de prendas tipo *commodity*, de calidad media a baja y con limitado diseño, destinado a los sectores sociales de ingresos bajos y medios. En esta línea, una investigación de 2010 del Instituto Nacional de Educación Tecnológica (INET) afirma que:

“la informalidad opera mayormente en aquellas firmas que forman parte de redes de subcontratación y/o en aquellas pequeñas que producen y/o comercializan ropa tipo *commodity*. Esto es así fundamentalmente porque el peso del costo laboral sobre los costos totales en este tipo de firmas es mayor y porque tiene una menor visibilidad que aquellas que tienen marca” (INET, 2010: 65).

Varios autores afirman que las prendas tipo *commodity* suelen ser comercializadas en mercados populares, como el complejo La Salada⁵⁰, las zonas comerciales de los barrios porteños de Flores y Once, y las diversas Saladitas del interior del país (Campos, 2008; Dewey, 2014; Gallart, 2006; Kestelboim, 2012). Un grupo coincide en señalar que La Salada nació cuando diversos costureros decidieron dejar de fabricar para marcas y talleres y comenzaron a vender su producción por cuenta propia al margen de las regulaciones impositivas (Gago, 2014; Girón, 2012; Pogliaghi, 2008).

La magnitud que adquirió La Salada durante las últimas décadas ha sido destacada a nivel mundial. Diversos informes de la Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos (USTR, por sus siglas en inglés) señalan que “La Salada continúa operando como el mercado negro más grande de Sudamérica” (USTR, 2015: 21 -traducción propia). Ferreira y Schorr (2012) afirman que dicha feria es “el principal centro de producción y ventas en el nivel nacional” (Ferreira y Schorr, 2012: 220) y estiman que “más del 60% de la indumentaria que circula por el país proviene de La Salada y el circuito de la calle Avellaneda” (Ferreira y Schorr, 2012: 230). A partir de la realización de entrevistas a puesteros de La Salada, Dewey (2014) calcula que en julio de 2013 había 7.822 puestos de venta que generaban alrededor de 156.000 puestos de trabajo informales en la fabricación de las prendas allí comercializadas.

En esta línea, Gallart (2006) destaca que:

“El núcleo del trabajo totalmente en negro está en los talleres “invisibles”, el trabajo a domicilio, y los circuitos de dichos talleres con la comercialización en mercados informales (La Salada, Avellaneda). El modelo “chino” es el paradigma de esa organización” (Gallart, 2006: 177).

Boffi (2013) analiza la estructura de la cadena de valor y menciona que además de los talleres que trabajan tercerizados para marcas de indumentaria, “estarían

⁵⁰ La Salada es un complejo de ferias informales ubicados en el Sur del Conurbano Bonaerense que agrupa a alrededor de 8.000 puestos de venta de ropa al por mayor. Nos detendremos en su análisis en el capítulo 5.

los talleres que se ocupan también de la comercialización, que son los que producen a menor escala, asociado muchas veces a las ventas directamente en ferias –por ejemplo en el caso de La Salada–” (Boffi, 2013: 11). En este trabajo se señala, aunque al pasar, que en el canal de fabricación y comercialización de La Salada no operan ni las marcas ni la tercerización productiva.

A partir de entrevistas a diversos actores de la cadena de valor, Benencia (2009) destaca el rol de La Salada como gran mercado informal que perjudica a los industriales que cumplen con la formalidad laboral. Uno de los representantes de la Unión de Cortadores de Indumentaria (UIC) entrevistado sintetiza la problemática: “lo que pasa también es que no hay reglas por igual para los empresarios. No existen penalidades para el que contrata en negro y, en consecuencia, el que cumple con todo no puede competir en precio” (Benencia, 2009: 55). De esta manera, el autor señala que las fábricas formales se enfrentan a la competencia desleal de talleres clandestinos que fabrican con menores costos productivos dada la evasión de las cargas sociales, salarios menores a los del convenio y el incumplimiento de diversas normas de seguridad e higiene. D’Ovidio (2007) rescata el testimonio de Héctor Kolodny, directivo de la Cámara Industrial Argentina de Indumentaria (CIAI):

“son peligrosas las consecuencias de la existencia de una gran masa de producción tercerizada a costos muy bajos debido a las condiciones de trabajo existentes, ya que de alguna manera fomentan la expansión de este modelo de producción esclavista debido a la imposibilidad de competir por parte de aquellas empresas-marcas que enfrentan mayores costos de producción por prenda” (citado en D’Ovidio, 2007: 36).

A través de la realización de entrevistas a actores clave del sector, Cortés (1988) constató que ya para fines de la década de 1980, los talleres clandestinos representaban una competencia desleal para las fábricas formales con obreros registrados en la seguridad social. Así, la evasión de impuestos y de las cargas sociales de los trabajadores reducía los costos de las unidades productivas

informales desplazando del mercado a las fábricas que optaban por cumplir con la formalidad (Cortés, op.cit.; Bentolila *et al.*, 2011).

En un estudio para el Banco Interamericano de Desarrollo, Kacef (2003) analiza los resultados de los Censos Nacionales Económicos y destaca la tendencia a la atomización del sector de fabricación de ropa en Argentina en el último cuarto de siglo XX. Mientras en 1973 los 8 mayores locales explicaron el 21,5% de la producción del sector, en 1984 su participación cayó a 17% y en 1994 a sólo 8,7%. El autor afirma que:

“las estrategias seguidas por las empresas de menor tamaño del sector indumentaria se apoyó en la informalización de sus actividades. (...) Se estableció así, entre los productores, un patrón predatorio de competencia, con efectos nefastos sobre la competitividad agregada de la cadena” (Kacef, 2003: 38).

El autor agrega como causante de esta dinámica a la importación fraudulenta de prendas: “a lo largo de los años ‘90, la competencia predatoria en el mercado doméstico se exacerbó, impulsada tanto por estrategias de supervivencia de las empresas (...) como por prácticas irregulares en la importación (contrabando y subfacturación)” (Kacef, 2003: 38).

Lieutier (2010) sostiene que las leyes y normas funcionan como reglas de juego para la competencia entre las distintas empresas de un mismo sector, con lo cual la evasión del pago de salarios de convenio y de cargas sociales también representa una competencia desleal para los capitalistas que las cumplen. En este sentido, destaca que las marcas que confeccionan con unidades productivas informales tienen menores costos de producción y, por ende, pueden fijar precios inferiores, apropiándose de una porción del mercado que de otra forma no conseguirían (Lieutier, 2010).

Con relación a los vínculos con la comercialización, Lieutier (2010) destaca que:

“al contrario de lo que comúnmente se sostiene, la problemática del trabajo esclavo no es exclusiva de los confeccionistas de prendas de baja calidad o de los de falsificación de marcas. Entre el 2005 y el

2007, en el ámbito de la ciudad de Buenos Aires, se han presentado denuncias contra decenas de marcas de primera línea que operaban con talleres clandestinos; hechos que han sido verificados por el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires (GCB) y la Defensoría del Pueblo de la Ciudad, y denunciados ante la Justicia” (Lieutier, 2010: 87-88).

2.2.6) El rol del Estado

Un elemento central en la informalidad laboral en esta industria es el rol del Estado y su capacidad para regular y evitar las violaciones de las normas laborales en la fabricación de ropa. Existe consenso en la literatura respecto a que el escaso control por parte del Estado fue una condición necesaria para el incremento de la cantidad de talleres clandestinos y de la informalidad laboral en el sector.

En perspectiva histórica, Jelin *et al.* (1998) sostienen que la fiscalización del trabajo a domicilio se cumplía correctamente hasta mediados de la década de 1980, cuando una sucesión de eventos deterioraron el poder de inspección: en 1986, se realizó la primera delegación de funciones a las provincias y en 1993 el Ministerio de Trabajo de la Nación prácticamente desarmó la estructura de fiscalización. Las comisiones tripartitas (sindicatos, gremiales empresarias y Estado) que habían contribuido a la aplicación de la Ley de Trabajo a Domicilio fueron suspendidas desde 1993 (Jelin *et al.*, 1998). Las autoras destacan que “el viejo Departamento de Trabajo a Domicilio, con 55 años de existencia, está en pleno proceso de desaparición” (Jelin *et al.*, 1998: 40). En efecto, mientras en 1990 la Dirección de Trabajo a Domicilio contaba con más de 50 inspectores, para 1994 sólo quedaron 6. Según las autoras, todas estas modificaciones posibilitaron que se deje de aplicar la normativa vigente.

En la misma línea, Magnano *et al.* (2017) señalan que durante la década de 1990 el Gobierno Nacional desarticuló el sistema de inspección del trabajo a nivel nacional y desmanteló las oficinas encargadas de inspeccionar el cumplimiento de la legislación laboral. Adicionalmente, los autores destacan que se realizaron

sucesivas reorganizaciones de las funciones dentro del organigrama del Ministerio, se redujo la cantidad de personal especializado en la tarea de fiscalización del trabajo a domicilio y se descentralizó la inspección a jurisdicciones provinciales y municipales sin la correspondiente transferencia de recursos (Magnano *et al.*, 2017).

El trabajo de Amengual (2011) representa una de las mayores contribuciones en el área. Basado en entrevistas a varios actores de la cadena, el autor destaca que la capacidad de inspección a los talleres informales depende de los vínculos Estado-sociedad que son función, a su vez, de la coalición política en el poder. El autor explica que el trabajo conjunto entre la Fundación La Alameda y el GCBA luego del incendio de 2006⁵¹ permitió a los inspectores conocer los domicilios sospechados de albergar talleres clandestinos, lo que posibilitó los allanamientos y las clausuras de más de 100 talleres no habilitados en tan sólo los diez días posteriores al incendio.

Amengual (2011) aporta que antes del incendio sólo 1,4% de las inspecciones realizadas durante 2005 (324 de 20.000) correspondían a fábricas de ropa y responsabiliza a la decisión política del gobierno de Néstor Kirchner de vincularse únicamente con los gremios del sector pertenecientes a la Confederación General del Trabajo (CGT) (el SOIVA) y no articular con la Fundación La Alameda (sin personería sindical oficial). Esta decisión dificultó la capacidad de acceder a información sobre talleres clandestinos a los inspectores encargados del cumplimiento de la Ley de Trabajo a Domicilio (Amengual, 2011). En la misma línea, el trabajo de campo de Gallart (2006) permite concluir que la inspección laboral no era visualizada en ese entonces como un peligro por parte de empresarios y talleristas.

En la misma línea, D'Ovidio (2007) vincula a la informalidad laboral en la industria con:

“la falta de decisión política en los distintos niveles de Gobierno para que existiera un sistema adecuado de verificación y control del trabajo en los talleres, así como un programa integral de asistencia a las

⁵¹ En marzo de 2006 se incendió un taller clandestino de fabricación de ropa en el barrio porteño de Caballito, con el trágico resultado de seis víctimas fatales (cinco de ellas menores de edad).

víctimas de trata con fines de explotación laboral -necesaria para que los trabajadores puedan denunciar a los talleres sin el temor de perder sus puestos de trabajo” (D’Ovidio, 2007, p.109).

Bentolila, Donadi y Perín (2011) y Montero (2012) también destacan que la voluntad política es una de las condiciones necesarias para incrementar el nivel de cumplimiento de la ley, como quedó en evidencia con el rápido cambio en el accionar del GCBA después del incendio de 2006. Sin embargo, Lieutier (2010) agrega que como otros distritos vecinos a la Capital no acompañaron los mayores esfuerzos en materia de inspección, muchos talleres informales se mudaron al Conurbano Bonaerense.

Montero (2012) aporta otro elemento al señalar que la visibilización ante la opinión pública de las paupérrimas condiciones laborales en la costura argentina generó un consenso social de condena de la trata laboral y la explotación. Dicho consenso legitimó la acción de los organismos inspectores y el incremento de las acciones de clausura, al tiempo que desprestigió a las marcas vinculadas con talleres clandestinos. Más adelante retomaré el riesgo del desprestigio de la marca de primera línea en relación al análisis costo beneficio de la informalidad laboral para dicho segmento del mercado.

Diversos autores afirman que el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires (GCBA) bajo la gestión de Jorge Telerman reaccionó rápidamente realizando varios allanamientos que dejaron el resultado de 100 talleres clandestinos clausurados en los diez días siguientes al incendio y la incorporación de 100 inspectores a la policía del trabajo (Pascucci; Lieutier, 2010; Montero, 2012). Pascucci (2009) afirma que entre marzo de 2006 y octubre del 2008, el GCBA realizó 11.071 inspecciones (un promedio de 580 por mes) en 4.099 domicilios con talleres de costura. En 1.055 casos se obstruyó la labor de inspección, ya sea por no permitir el ingreso al domicilio como por no presentar la documentación laboral requerida. En 1.536 casos se verificó el incumplimiento de las normas de Seguridad e Higiene y en 280 casos se clausuraron las actividades. Entre los principales problemas que se encontraron fueron la presencia de cables expuestos y material inflamable, además de la falta de elementos de seguridad como

matafuegos y disyuntores (Pascucci, 2009). Sin embargo, Lieutier (2010) advierte que los esfuerzos en materia de inspección no fueron acompañados por otros distritos (por ejemplo, en La Matanza había sólo 3 inspectores en el año 2008), lo que motivó que una gran cantidad de talleres clandestinos se muden al Conurbano Bonaerense.

Lieutier (2010) señala que el ascenso de Mauricio Macri como Jefe de Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires en diciembre de 2007 impactó negativamente en el sector porque quitó recursos al área de inspección de talleres clandestinos, desarticuló la red de información con la Fundación La Alameda, al tiempo que el Estado porteño dejó de denunciar a las marcas de indumentaria ante el Poder Judicial (Lieutier, 2010). A una conclusión similar arriba Pascucci (2009).

Más allá de la voluntad política de la coalición que se encuentre en el gobierno, Magnano *et al.* (2015) señalan diferentes elementos que complejizan la tarea de fiscalización de los talleres clandestinos de ropa: i) la escasez de inspectores; ii) la necesidad de denuncias para poder inspeccionar, dado que la gran mayoría de los talleres funciona en domicilios particulares; iii) la reticencia de los propios costureros informales a la hora de denunciar a los talleres por temor a perder el trabajo y la vivienda; iv) la gran cantidad de talleres clandestinos que se ubican en villas de emergencia, donde el ingreso de inspectores laborales resulta difícil y riesgoso; v) los impedimentos para vincular los talleres con marcas y fabricantes, dada la ausencia de contratos y órdenes de trabajo. En este punto existe disidencia con el trabajo de Amengual (2011), quien destaca que el MTEySS poseía suficientes inspectores para poder responder al incremento del nivel de empleo informal en la industria de la indumentaria durante los primeros años de la post-convertibilidad.

Pascucci (2009) reconstruye la historia de la inspección del trabajo a domicilio en Argentina a través del análisis de la legislación y las competencias de los organismos públicos responsables. La autora afirma que hacia el año 2007 el MTEySS completó el proceso de descentralización de las tareas de inscripción, registro e inspección del trabajo a domicilio hacia dependencias provinciales y municipales, lo que significó una reducción en la cantidad de inspectores.

A diferencia de los trabajos que destacan la ausencia de control del Estado, Dewey (2014) resalta la existencia de “*shadow policies*” (políticas fantasmas), en lo que constituye un amplio y clandestino sistema de recaudación ilegal montado por funcionarios públicos sobre los puesteros de La Salada. A partir de su trabajo de campo realizado en dicha feria, Dewey destaca la presencia de agentes e inspectores de diversos organismos del Estado (policía municipal, provincial, federal, AFIP y Ministerio de Trabajo) que recaudan coimas a cambio de no inspeccionar el cumplimiento de las normas impositivas y laborales.

Un informe publicado en 2016 por la Procuraduría contra la Trata y la Explotación de Personas (PROTEX)⁵² critica el débil accionar de la Dirección de Protección del Trabajo del GCBA, en los casos donde al encontrarse oposición a la tarea de inspección se desiste de realizar el operativo, en lugar de solicitar la colaboración de la fuerza pública como faculta la normativa vigente. El informe concluye que las inspecciones periódicas de la autoridad administrativa del trabajo a los talleres clandestinos son necesarias y útiles, pero que deben ser acompañadas por la intensificación de los controles sobre las marcas de indumentaria (PROTEX, 2016).

Amengual (2015) destaca que cuando las empresas de ropa compiten en base a bajos salarios poseen un incentivo a bloquear la aplicación de las regulaciones laborales que incrementan los costos laborales. Esto suele coincidir con la oposición de los trabajadores informales al cumplimiento de la ley por temor a perder los puestos de trabajo, a pesar de que sean los principales perjudicados. Adicionalmente, destaca que puede existir un costo político negativo para los gobiernos si fuerzan el cumplimiento de las normas en aquellos sectores industriales particularmente sensibles a los costos de la mano de obra, donde las empresas pueden verse afectadas por cumplir con las regulaciones (Amengual, 2015). La confluencia de dichos tres factores explican el *status quo* alcanzado.

⁵² La Procuraduría contra la Trata y la Explotación de Personas (PROTEX) es otro organismo público que cumple un rol importante al colaborar con todas las fiscalías del país en aquellos casos donde existe la posibilidad de la comisión del delito de trata de personas con fines de explotación laboral, hecho frecuente en esta industria (PROTEX, 2014).

Por último, Montero (2012) agrega que el Poder Ejecutivo no es el único órgano del Estado responsable de la problemática de la informalidad: de las 106 denuncias judiciales realizadas por la Fundación La Alameda a marcas de indumentaria, ninguna llegó a procesamiento de empresarios por parte de la Justicia Federal. El autor sostiene que una estrategia activa del Poder Judicial a la hora de juzgar a los beneficiarios de la producción en talleres clandestinos podría contribuir a elevar los costos del incumplimiento de la normativa laboral y, de esta forma, mitigar la problemática de la informalidad en el sector. En la misma línea, en un trabajo de 2015 afirma que:

“para terminar con la explotación laboral extrema en talleres “clandestinos” de costura, es necesario que el sistema judicial penal avance hacia la aplicación de la legislación vigente (leyes 20.744 – *Ley de Contrato de Trabajo*- y 12.713 –*Ley de Trabajo a Domicilio*-), que es inequívocamente favorable a la responsabilidad solidaria” (Montero, 2015: 11 -cursiva propia).

2.2.7) Las características del colectivo de trabajadores

Las características del colectivo de trabajadores y su poder de sindicalización representan otro conjunto de causas ampliamente abordadas por los investigadores⁵³. Lieutier (2010) destaca que la capacidad de la clase trabajadora para pelear por mejores condiciones laborales depende tanto de factores objetivos (como el nivel de empleo, la magnitud del ejército industrial de reserva y la dificultad para localizar a los micro talleres clandestinos) como de subjetivos (las características del liderazgo sindical, la incapacidad de los sindicatos para diseñar estrategias y alianzas con los organismos de inspección).

En primer lugar, cabe destacar que existe un amplio consenso en la literatura especializada respecto a que las reducidas dimensiones de los talleres clandestinos y la extensión del trabajo a domicilio generan aislamiento de los obreros, lo que dificulta su sindicalización y minimiza su poder de negociación

⁵³ En este apartado también se incluyen los escasos elementos detectados en la literatura que refieren a la gremial empresaria.

de salarios y condiciones laborales (Bentolila *et al.*, 2011; Egan, 2013; Burchietti *et al.*, 2014; Burchietti y Delaney, 2016; Lieutier Degliantoni y Morillas, 2018).

Otras investigaciones también destacaron la amplia oferta laboral de costureros dispuestos a trabajar en condiciones informales, dado su situación de vulnerabilidad social y sus escasas oportunidades de empleos en otros sectores (Gallart, 2006; Bentolila, Donadi y Perín, OIT 2011; Carpio y Salgado, 2015). Jelin *et al.* (1998) resaltan que su precaria situación económica prácticamente imposibilita denunciar a los dadores de trabajo que incumplen la normativa. Gallart (2006) rescata que como su alternativa de ingresos suele ser el trabajo doméstico (para las mujeres) y la construcción (para los hombres), los trabajadores informales conciben a la costura como una opción aceptable.

Ya para mediados de la década de 1970, Schmukler (1977) destaca la presencia de trabajadores domiciliarios con escalas mínimas de producción que reciben ingresos de subsistencia, dispuestos a trabajar por períodos cortos y por tarifas mínimas. Señala que se trata generalmente de mujeres criando hijos que complementan el ingreso del hogar y que en épocas recesivas (de mayor desocupación) es cuando más necesitan dicho empleo (Schmukler, 1977). En esta línea, Jelin *et al.* (1998) agregan que la posibilidad de realizar el trabajo desde el hogar favorece la inserción laboral femenina, incrementando la oferta de trabajadores. Bentolilla (2011) aporta que el oficio de costura resulta relativamente fácil de aprender y no se requieren saberes previos específicos, lo que incrementa la oferta potencial de mano de obra para este sector.

Lieutier (2010) describe la extrema vulnerabilidad de los migrantes bolivianos y su desconocimiento de la legislación tanto laboral como migratoria que los protege. Entiende que ambos elementos operan como condiciones necesarias para el proceso de explotación que funciona en la fabricación de ropa en Argentina. Volveré sobre esto más adelante.

En la misma línea, las entrevistas realizadas por Jelin *et al.* (1998) a trabajadores domiciliarios comprueban que la totalidad de los entrevistados desconoce la normativa que los ampara. Adicionalmente, los autores sostienen que la inscripción en los registros carece de sentido para los ocupados pues no les

representa, en la práctica, una mayor protección sino que sólo sirve a los empleadores para cumplir con las formalidades impositivas.

Schmukler (1977) afirma que durante la década de 1970, el principal objetivo del Sindicato de Trabajadores Talleristas Domiciliarios (STTD) era combatir contra las empresas dadoras de trabajo clandestino. La autora rescata el diagnóstico sobre las causas del fenómeno realizado por el sindicato en un periódico de 1965:

“El verdadero quid de la cuestión: la mentalidad de los obreros y de los dadores de trabajo clandestino (...) amparado en la lenidad de las leyes vigentes y en la falta de control eficaz de los organismos oficiales. La contrapartida de esto (...) es la desidia, indiferencia o falta de audacia del trabajador domiciliario o tallerista” (Schmukler, 1977, p. 39).

En efecto, Jelin *et al.* (1998) señalan que décadas atrás el STTD cumplía un rol activo en combatir la informalidad en el trabajo a domicilio al denunciar talleres no registrados al Ministerio, aunque esa colaboración se cortó hacia la década de 1990. Agregan que la caída en la tasa de sindicalización de los trabajadores restó poder a los sindicatos, que no realizaron actividades de difusión de la Ley de Trabajo a Domicilio para informar a los trabajadores sobre sus derechos.

A partir de la realización de entrevistas, Lieutier (2010) afirma que los encargados de los talleres (conocidos como talleristas) se autoperciben como empresarios y no como trabajadores. Según el autor, eso los posiciona en un círculo vicioso de clandestinidad y bajos ingresos, cuyas peores consecuencias son trasladadas a los costureros, eslabón más vulnerable de la cadena de valor (Lieutier, 2010). Este factor contribuye a comprender la pasividad del STTD en las últimas décadas.

En Argentina, el gremio que agrupa a los costureros es el Sindicato de Obreros de la Industria del Vestido y Afines (SOIVA), que a principios de la década de 1970 llegó a ser de los sindicatos más poderosos del país por su gran cantidad de afiliados. Pascucci (2009) rescata el testimonio de Liliana Rapicavolli,

coordinadora de la oficina del GCBA encargada de recibir las denuncias sobre talleres clandestinos, quien señala que ni el SOIVA ni el STTD denunciaron talleres clandestinos durante los últimos años. Lieutier (2010) señala que la pasividad del SOIVA afectó los intereses de los trabajadores formales de la rama, cuyos puestos de trabajo se ven amenazados y su capacidad para reclamar aumentos salariales limitada, ante la posibilidad de la industria de confeccionar la ropa en talleres clandestinos. Afirma que la incapacidad de los dirigentes sindicales del SOIVA para adaptarse a esta nueva realidad explica la falta de interés del sindicato por organizar a los costureros informales. Burchielli *et al.* (2014) rescatan testimonios de miembros del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) y de la Fundación La Alameda que acusan de corrupción al líder del SOIVA y de posicionarse sistemáticamente junto a los empleadores en contra de los trabajadores.

En relación al sector empresarial y a partir del análisis de datos del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE), en un trabajo previo señalo que a diferencia de otros sectores de la industria argentina, la fabricación de indumentaria está integrada eminentemente por Micro-Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMEs), sin empresas que detenten cuotas mayoritarias del mercado como ocurre en otros sectores industriales (Ludmer; 2010). En un estudio para la CEPAL, Gutti (2013) también destaca que el sector de confección posee una gran cantidad de micro-empresas (54% del total en 2010, según datos oficiales del OEDE) y se destaca por sus muy bajos niveles de concentración empresarial. Lieutier (2010) y Salgado (2016) coinciden en señalar que las cámaras empresariales del sector⁵⁴ no han jugado un rol central en la lucha contra la informalidad, aunque sí han realizado esfuerzos por modificar la Ley de Trabajo a Domicilio y desregular la relación entre la marca y el tallerista a domicilio.

2.2.8) La inmigración en el sector

⁵⁴ La entidad empresarial más importante es la Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria (CIAI) que junto con otras más pequeñas conforman la Federación Argentina de la Industria de la Indumentaria y Afines (FAIIA), responsable de negociar la paritaria con el SOIVA/FONIVA.

La industria argentina de fabricación de ropa está integrada por diversos colectivos de trabajadores migrantes, entre los que se destacan los bolivianos y los coreanos. Es por ello que las investigaciones realizadas desde la antropología, la sociología y la demografía contribuyen a comprender parte de las causas de la informalidad laboral en el sector. A partir del trabajo con la EPH para el GBA, Cortés y Groisman (2004) muestran que el deterioro de diversos indicadores del mercado laboral durante la década de 1990 no impidió el incremento de la inserción de migrantes limítrofes en la construcción, el empleo doméstico y algunas manufacturas tradicionales (como la fabricación de ropa). Según los autores, este fenómeno responde a sus menores exigencias de protección y su mayor capacidad para aceptar puestos de trabajo precarios y con salarios reducidos (es decir, su alto nivel de disciplinamiento).

Pascucci (2010b) caracteriza socio-demográficamente a los inmigrantes bolivianos en Argentina a partir de un análisis estadístico del Censo Nacional de Población del año 2001⁵⁵. Sobre su inserción laboral, la autora afirma que los bolivianos se concentran en los sectores más precarizados y de menores ingresos: el 63% de los varones y el 70% de las mujeres en 2001 eran trabajadores informales, concepto que operacionaliza a través de la ausencia de aportes jubilatorios. En la misma línea, aunque analizando los datos de la Encuesta Complementaria de Migraciones Internacionales (ECMI), Maguid y Bruno (2010) destacan que el 73% de los asalariados varones y el 95% de las asalariadas mujeres bolivianas llegadas a Argentina entre 1991 y 2003 no tenían descuentos jubilatorios para este último año. Las estadísticas también muestran que el 30% de los hombres bolivianos y el 21% de las mujeres se insertan en la cadena textil y de fabricación de ropa, siendo uno de los principales nichos de empleo para esta colectividad⁵⁶.

⁵⁵ La autora destaca la elevada concentración de los bolivianos en el GBA, muchos con déficits habitacionales. También señala que se trata de una migración familiar, con una importante participación de jóvenes y mujeres, y resalta sus bajos niveles educativos comparados con la población argentina.

⁵⁶ Los autores destacan que el porcentaje de bolivianos que muestra un ascenso en su inserción ocupacional (entendida como el paso de un empleo no calificado en Bolivia a uno operativo o técnico en Argentina) es de 14,3% para los hombres y 21% para las mujeres, mientras que el descendente es de 24,9% para los hombres y 31,1% para las mujeres (Maguid y Bruno, 2010).

En 2015, la OIT publicó un libro sobre la inmigración laboral en Argentina que contiene un capítulo de Alicia Szmukler dedicado exclusivamente a la inserción laboral de los inmigrantes bolivianos en la fabricación de indumentaria. En base a entrevistas a costureros y al análisis de las denuncias de trabajadores, la autora describe las precarias condiciones laborales en los talleres textiles clandestinos y concluye que las redes migrantes facilitan la inserción laboral de los bolivianos en esta industria y contribuyen a la segmentación de los mercados de trabajo y a la creación de nichos. Destaca que una significativa proporción de los trabajadores más antiguos atravesaron una movilidad ascendente y se convirtieron en talleristas, quienes convocan a sus familiares, vecinos o conocidos desde Bolivia, ofreciéndoles trabajo y vivienda (Szmukler, 2015)⁵⁷.

Según los testimonios de los costureros entrevistados, los talleristas bolivianos imponen peores condiciones laborales que los encargados argentinos o coreanos, elemento agravado en los casos que existen relaciones de parentesco: “trabajo, precariedad, explotación y familia constituyen un entramado del que muchas veces cuesta salir” (Szmukler, 2015: 115). La autora enumera algunos factores adicionales que explican las pésimas condiciones laborales en los talleres textiles: i) una suerte de “derecho de piso” que los talleristas hacen pagar a los recién llegados; ii) la alta informalidad que caracteriza al mercado laboral boliviano⁵⁸, que se reproduce en las relaciones laborales en Argentina y naturaliza el incumplimiento de la normativa laboral; iii) las relaciones de parentesco entre los integrantes del taller predominan por sobre la normativa laboral; y iv) la situación de “auto-reproducción” de los inmigrantes que con sus magros ingresos buscan enviar una parte a sus familiares en Bolivia y poder acumular para lograr el salto y convertirse en talleristas (Szmukler, 2015).

A partir del estudio de 29 denuncias de trabajadores bolivianos en talleres textiles del GBA, Benencia (2009) comprueba que las redes de inmigración pueden atrapar a los trabajadores en relaciones clientelares que los condena a empleos

⁵⁷ Una encuesta de 2003 comprobó la importancia de dichas redes pues el 85% migrantes bolivianos relevados en CABA contestaron que tenían conocidos paisanos al llegar a Argentina (Szmukler, 2015).

⁵⁸ Un estudio del PNUD del año 2010 muestra que el 80% de los trabajadores de estratos bajos en Bolivia son informales.

de bajos salarios y pésimas condiciones laborales, al tiempo que permite a un sector de dicha colectividad capitalizarse gracias a la explotación de compatriotas. El autor describe la movilidad laboral ascendente de los bolivianos: los primeros llegaron durante la década de 1990 para trabajar en la costura para empresarios coreanos (80% de los testimonios) y judíos (20%), que les brindaban casa, comida y trabajo. Al cabo de unos años, lograron independizarse y montar sus propios talleres con ayuda de dichos empresarios, trayendo a familiares a trabajar en un proceso de reunificación familiar y ampliando su cartera de clientes con otros talleristas y con algunas marcas. Benencia (2009) afirma la existencia de enclaves étnicos que facilitan la atracción de mano de obra, base de un sistema de producción que funciona gracias a la connivencia de fabricantes de ropa, policía, inspectores e inmobiliarias.

Del análisis de 14 sentencias judiciales de casos de explotación laboral en talleres clandestinos entre 2005 y 2010, Pacecca (2011) describe las relaciones sociales de los inmigrantes bolivianos en la fabricación de ropa en Argentina. La autora destaca que tanto el parentesco, como el paisanaje y la misma nacionalidad funcionan como factores que permiten articular la oferta y la demanda de trabajo. Desde la óptica del tallerista, ofrecer vivienda y trabajo permite abaratar costos, controlar el ausentismo y lograr largas jornadas laborales, necesarias para poder cumplir con los exiguos tiempos de entrega a los dadores de trabajo (Pacecca, 2011). Desde la perspectiva del trabajador, se puede trabajar muchas horas, ahorrar en el alquiler de la vivienda, no perder ni tiempo ni dinero en traslados ni estar expuesto a controles policiales. Por último, la autora concluye que dichos lazos configuran espacios regulados por un conjunto especial de reglas y normas, distintas a las del mercado de trabajo argentino.

Goldberg (2010) elabora una indagación etnográfica sobre las condiciones laborales de los talleres clandestinos ubicados en la Ciudad de Buenos Aires y sus impactos en la salud de los trabajadores, a través de 41 entrevistas a costureros de estos talleres. Atraídos por la paridad cambiaria peso dólar de la Convertibilidad, durante la década de 1990 tuvo lugar una oleada migratoria con finalidad laboral que se canalizó a la costura. Se trató de jóvenes de entre

20 y 30 años de edad, con niveles de instrucción medios-bajos, que en Bolivia estaban desocupados u ocupados en empleos precarios. Los testimonios recolectados indican que una parte de ellos no tiene regularizada su situación migratoria, elemento aprovechado por los dueños del taller para amenazarlos con la denuncia ante las autoridades y la posibilidad de ser deportados (Goldberg, 2010). El autor concluye que la situación de vulnerabilidad social de los costureros⁵⁹ resulta una condición necesaria para un sistema productivo mayoritariamente informal.

Bastía (2007) estudió el caso de los trabajadores mineros bolivianos de Cochabamba que se trasladaron a Buenos Aires durante la década de 1990 para trabajar en la costura⁶⁰. La autora concluye que la inmigración boliviana en los talleres de costura es muy dinámica y depende, en parte, del tipo de cambio real: luego de la devaluación de 2001, muchos trabajadores volvieron a Bolivia o se fueron a España. También, comprueba la mayor inserción laboral de las mujeres bolivianas en la fabricación de ropa y las menores posibilidades de mejorar su inserción ocupacional en comparación con los hombres, fenómeno que asigna a sus menores redes sociales.

En una publicación del MTEySS y la OIT, Baer *et al.* (2011) afirman que una política migratoria que regularice la condición de los inmigrantes constituye una condición necesaria para evitar la informalidad laboral. Sin embargo, aclaran que no es condición suficiente porque el resultado final dependerá de varios otros factores económicos, productivos, sociales y de inspección. En este sentido, los autores destacan el rol positivo que significó el programa Patria Grande instrumentado en 2006 y el cambio de paradigma respecto de la legislación anterior en Argentina, que sólo fomentaba el ingreso de ciudadanos europeos (Baer *et al.*, 2011).

Al analizar las causas de la clandestinidad de los inmigrantes bolivianos en Argentina durante la década de 1990, Caggiano (2008) destaca la interacción de

⁵⁹ Vulnerabilidad social se utiliza para describir la situación de susceptibilidad, fragilidad o desprotección de un grupo sociocultural, constituyendo un indicador de la inequidad y las desigualdades sociales (Bronfman, Leyva y Negroni, 2004; Goldberg, 2010).

⁶⁰ La investigación contiene un componente cualitativo basado en el análisis de 38 historias de vida y uno cuantitativo, a partir de los resultados de una encuesta realizada a más de 150 miembros de dicho grupo.

tres factores fundamentales: i) la vulnerabilidad estructural de los inmigrantes laborales; ii) la discriminación cultural a la que son sometidos; iii) la restricción a la ciudadanía por parte de las leyes argentinas.

Arcos (2014) realiza entrevistas semi-estructuradas a diversos representantes de la colectividad boliviana en Buenos Aires y explora el mecanismo que conduce a los trabajadores bolivianos a “realizar la misma o mayor cantidad de trabajo por un precio ostensiblemente menor” (Arcos, 2014: 9). La autora explica que se combinan: i) la pérdida de los lazos sociales en el país de destino, que incrementa la vulnerabilidad social de los migrantes; ii) la naturalización de las condiciones laborales de explotación; iii) la falta de organización de los trabajadores costureros; y, iv) cierta influencia de los rasgos de sumisión propios de la cultura quechua/aymara. También señala que las organizaciones de bolivianos, en particular la Asociación Civil Federativa Boliviana (ACIFEBOL), suelen responder a los intereses de los talleristas y no se proponen mejorar las condiciones laborales de esta industria (Arcos, 2014).

Caggiano (2014) realiza un estudio de caso sobre las diversas asociaciones comunitarias y sindicales de los inmigrantes bolivianos en Buenos Aires. A partir de entrevistas, el autor descubre las tensiones entre las diversas organizaciones: mientras La Alameda intenta combatir el trabajo esclavo al que son sometidos los costureros bolivianos, la ACIFEBOL es dirigida por el grupo de talleristas bolivianos que se oponen a las inspecciones y a la clausura de los talleres textiles, denunciando discriminación por el carácter migrante de sus talleristas y costureros. Destaca “la ausencia de organizaciones sindicales de migrantes que se planteen como finalidad la defensa de los derechos de los/as trabajadores/as” (Caggiano, 2014: 157), lo que contribuye a la situación de desprotección que sufren y los condena a pésimas condiciones laborales⁶¹. La única excepción es el Movimiento de Costureros Inmigrantes Bolivianos (MCIBOL) creado en 2009, aunque el autor aclara que no tiene una significativa capacidad de movilización.

⁶¹ Szmukler (2015) también comprueba que los costureros bolivianos no se sienten representados por las organizaciones de la colectividad, que defienden principalmente los intereses de los talleristas.

En una entrevista publicada por el Colectivo Simbiosis Cultural (que agrupa ex trabajadores de talleres clandestinos), la socióloga boliviana Rivera Cusicanqui (2011) destaca la reciprocidad diferida⁶² y el derecho de piso⁶³ como dos mecanismos que regulan las relaciones laborales al interior de los miembros de la comunidad en la fabricación de ropa en Argentina. Cusicanqui señala que existe un saber implícito al interior de la colectividad según el cual los costureros recién llegados, más jóvenes, son los que más deben esforzarse y trabajar en peores condiciones laborales. La reciprocidad diferida es un mecanismo por el cual el costurero migrante soporta adversas condiciones laborales y bajos ingresos como forma de devolver el esfuerzo monetario realizado por el tallerista para traerlo desde Bolivia (Cusicanqui, 2011).

Gago (2014a) utiliza el concepto de “neoliberalismo desde abajo” para referirse a una serie de prácticas, saberes y dispositivos de una tecnología de auto-empresarialidad de masas vinculadas a los talleres que venden su propia producción en La Salada, rechazando las instituciones impositivas y laborales del Estado. Una idea similar a la que Ronconi (2017) sintetiza en la pregunta: “¿Por qué debería yo cumplir con mis obligaciones cívicas si ni el Estado ni la sociedad se preocuparon por asegurarme el acceso a mis derechos básicos?” (Ronconi, 2017: 126).

Por su parte, Choren (2012) señala que:

“Con respecto a los aportes de trabajadores de otros países que trabajan en Argentina por un tiempo determinado y luego vuelven a su país, no existen convenios bilaterales de reconocimiento de aportes jubilatorios. Al respecto, el vicecónsul de Valentín Herbas de Bolivia manifiesta “hay un acuerdo entre Argentina y Bolivia pero no está reglamentado”, este tema hace que muchos trabajadores costureros

⁶² La reciprocidad diferida refiere a un tipo de cálculo que subyace en los talleres textiles según el cual se pueden explicar las condiciones laborales en que los talleristas emplean a sus paisanos costureros. Como señala Cusicanqui: “diferido en el tiempo, se trata de un circuito de devolución: este fue explotado, ahora le toca explotar” (Cusicanqui, 2011: 22).

⁶³ El derecho de piso refiere a otro tipo de cálculo presente en los talleres textiles, relacionado con la reciprocidad diferida, que también permite comprender las largas jornadas laborales a las que son sometidos los costureros jóvenes por parte de los talleristas: “subordinación, explotación, una mano de obra que está pagando derecho de piso migratorio” (Cusicanqui, 2011: 21).

tengan pocos incentivos para reclamar por la registración de su relación laboral” (Choren, 2012: 37).

En contraposición, Montero (2014) cuestiona el argumento de que la informalidad se deba a características culturales de los bolivianos, pues “deja de lado toda responsabilidad por parte de las marcas y cadenas minoristas, que son, vale recordar, quienes más ganancias económicas absorben de esa explotación” (Montero, 2014: 120). Adicionalmente, agrega que dicho argumento oculta las relaciones de explotación de clase que existen al interior de la comunidad inmigrante boliviana.

Carpio y Salgado (2017) realizan un análisis estadístico de los costureros relevados por la Encuesta Anual de Hogares Urbanos (EAHU) para la Ciudad de Buenos Aires y obtienen que el 38,5% de los ocupados nacieron en países limítrofes⁶⁴. Al interior de este colectivo, el 71,4% de los asalariados no poseen aportes a la seguridad social (mientras que para los trabajadores que nacieron en la CABA esa incidencia se reduce al 32,6%). Un fenómeno similar ocurre para los ocupados con ingresos por debajo del salario mínimo (48% de los nacidos en países limítrofes y 18,6% para los oriundos de la CABA) y para quienes trabajan más de 49 horas por semana (47,4% vs. 23,6%). Estas adversas condiciones laborales conducen a los autores a concluir que el concepto de precariedad resulta insuficiente para describir la magnitud de la problemática y proponen utilizar el de súper-explotación laboral (Carpio y Salgado, 2017). Concluyen que la “dinámica establecida y propia del sector (...) se relaciona dialécticamente con redes de producción más amplias, redes familiares, redes étnicas, así como con redes de trata de personas y redes de corrupción institucional” (Carpio y Salgado, 2017: 82).

A partir del análisis de la misma encuesta para un *pool* de paneles entre los años 2012 y 2016, Lieutier *et al.* (2018) encuentran que los trabajadores migrantes representan el 63% del total de trabajadores en establecimientos de hasta 5

⁶⁴ La información refiere a una base de casos armada con la información del año 2006, 2009, 2012 y 2015, con el objetivo de ganar representatividad estadística y no duplicar encuestados.

ocupados del sector y sólo el 23% de los de más de 40 trabajadores. Agregan que de cada tres costureros inmigrantes, dos son hombres y sólo una mujer.

El segundo colectivo migrante que juega un rol destacado en esta cadena de valor es el coreano. Las primeras familias llegaron desde Corea del Sur hacia fines de la década de 1960 y principios de 1970; comenzaron a trabajar para empresarios judíos como costureros en talleres domiciliarios ubicados en viviendas precarias de Parque Chacabuco, Flores y Floresta. En la actualidad, se estima que entre el 70 y el 80% de los aproximadamente 22.000 coreanos étnicos (incluye tanto a los inmigrantes como a sus descendientes nacidos en Argentina) trabajan en esta cadena, principalmente como vendedores mayoristas de ropa en la avenida Avellaneda y sus alrededores, en el barrio porteño de Flores (Kim, 2010).

A partir de un análisis de documentos periodísticos, Kim (2010) identifica desde fines de la década de 1980 y, sobre todo, durante la década de 1990, noticias en los principales medios de comunicación de Argentina sobre casos de coreanos explotando laboralmente a bolivianos (y, en menor medida, paraguayos) y evadiendo impuestos en la industria de indumentaria. Mera (2012) entrevista a miembros de esta colectividad ocupados en el sector y comprueba la movilidad social ascendente que atravesaron, al pasar en pocas décadas de trabajar como costureros para empresarios de la colectividad judía⁶⁵ a encargados del taller contratando costureros bolivianos y, más recientemente, a consolidarse como comerciantes mayoristas y minoristas de ropa, encargando la producción a talleristas bolivianos. La autora destaca que la informalidad laboral e impositiva contribuyó a la acumulación económica de las familias coreanas, lo que en parte permitió su movilidad social ascendente:

“Los miembros de la familia no recibían un salario y tampoco se pagaban impuestos por ser declarado trabajo de unidad familiar, permitiéndoles acelerar el proceso de acumulación (...) de cierto

⁶⁵ En la primera mitad del siglo XX, los inmigrantes de la colectividad judía que llegaron a la Argentina desde países de Europa del Este y de Oriente Medio dominaron la industria textil y de fabricación de ropa, en particular en los segmentos mayoristas de costos medios y bajos (Bialogorski 2004; Kim, 2016). Kim (2010) sostiene que las segundas generaciones de estos inmigrantes se ubicaron en otros empleos, muchos de ellos en profesiones liberales, dejando un lugar vacante para los coreanos.

capital con el cual se compraban máquinas y mejoraban la calidad y cantidad del trabajo” (Mera, 2012: 75).

Con un abordaje cualitativo basado en entrevistas, Kim (2014) reconstruye la imagen que tiene la colectividad coreana sobre los costureros bolivianos y rescata diversos testimonios que explican la preferencia por contratarlos debido a que: i) son vistos como sumisos y disciplinados; no reclaman por sus derechos laborales ni piden altos salarios; ii) no demandan a sus empleadores; y, iii) pueden trabajar intensamente durante largas horas. A conclusiones similares arriba una investigación de Bialogorski y Barman (1994). Gallart (2006) concluye que el sistema productivo derivado de la combinación de talleristas coreanos y costureros bolivianos, conocido como “modelo chino”, se caracteriza por sus bajos costos y por la buena calidad del servicio de confección, lo que atrae a los confeccionistas y a las marcas de indumentaria.

Por último, Kim (2014) rescata testimonios que indican que hacia el año 2011 comienza un proceso de competencia en la comercialización final de las prendas entre la colectividad coreana y la boliviana, en la cual miembros de esta última aprovechan algunos beneficios de los menores costos asociados a la absoluta informalidad impositiva. Se refiere al conflicto con los vendedores ambulantes, conocidos como manteros, en las zonas comerciales de Once y Flores, que venden ropa a bajos precios gracias a los menores costos por no pagar alquileres de los locales ni impuestos en la comercialización (Kim, 2014).

2.3) A modo de cierre del capítulo

El análisis de los antecedentes del tema permite extraer algunas reflexiones y abre la puerta a una serie de interrogantes que serán abordados en la presente tesis. En primer lugar, existe una gran cantidad de estudios que realizan importantes contribuciones para entender las causas de la informalidad laboral en la industria de fabricación de ropa en Argentina. Las múltiples disciplinas que abordaron la problemática dejaron un campo lo suficientemente explorado como

para avanzar en la presente investigación utilizando como respaldo los conocimientos ya generados.

En segundo lugar, queda en evidencia que se trata de un fenómeno complejo con múltiples causas: desde factores macro y microeconómicos, tecnoproductivos, de economía política (Estado, sindicatos y empresarios), culturales y de género. Limitar la explicación a un único determinante implicaría perder de vista la heterogeneidad de la problemática.

Un tercer punto radica en que la informalidad laboral en esta industria no es un fenómeno novedoso. Ya desde sus orígenes la tercerización y la subcontratación de trabajadores domiciliarios resultaba moneda corriente. Lo novedoso de la situación, siguiendo al enfoque estructuralista de Portes y Castells (1989), es que en la actualidad existen leyes y normas que regulan el trabajo en el sector pero que no se cumplen.

En cuarto lugar, no se trata de un fenómeno particular de Argentina sino que se registran experiencias y situaciones similares en varios otros países del mundo, tanto desarrollados como subdesarrollados. De hecho, llama la atención la similitud del sector con el circuito de fabricación y comercialización de ropa de San Pablo.

Ahora bien, ¿cuáles son las áreas de vacancia en el conocimiento académico? Una gran cantidad de autores destacan que la informalidad en esta industria es producto de las estrategias de tercerización productiva y subcontratación implementadas por las marcas formales de indumentaria. Aquí surge un primer interrogante a responder: ¿qué proporción de las prendas fabricadas en Argentina son elaboradas por las fábricas y marcas formales?

En la actualidad, los circuitos mayoristas de La Salada y Flores concentran la mayor proporción del mercado. Dado que ninguno de los dos existía previo a la década de 1990, cabe preguntarse: ¿cuáles fueron los cambios experimentados por el mercado de indumentaria en Argentina desde mediados de los '70 hasta la actualidad y cómo impactaron en la informalidad laboral? ¿Cuáles son, en la actualidad, los principales circuitos de producción y comercialización de ropa en Argentina?

Por otro lado, cabe preguntarse: ¿cuántos son los costureros informales en la actualidad? En el promedio del año 2018, el Ministerio de Producción y Trabajo informó la presencia de alrededor de 40.000 asalariados registrados en la confección de prendas de vestir. Por ello, también surge el interrogante respecto a cuáles son los segmentos del mercado para los que fabrican la indumentaria dichos trabajadores formales.

Por su parte, la revisión bibliográfica detectó investigaciones que comprueban la existencia de talleres que comercializan directamente su producción en La Salada. Esto conduce a preguntarse: ¿en la fabricación de prendas destinadas a La Salada, opera la explicación de consenso sobre las causas de la informalidad laboral? Es decir, ¿son costureros informales tercerizados que fabrican para marcas o fábricas formales?

Si efectivamente una gran cantidad de puesteros en La Salada son, al mismo tiempo, costureros que venden su propia producción confeccionada con familiares, vecinos y amigos, no se verificaría la tradicional explicación de informalidad laboral asociada a estrategias de minimización de costos de marcas de indumentaria formales y tercerización productiva. En ese caso, se debería explorar otras explicaciones de la problemática para este segmento específico de producción y comercialización. Adicionalmente, si las estimaciones de Dewey (2014) y Ferreira y Schorr (2012) son válidas, la mayor proporción de la ropa fabricada en Argentina se comercializaría en La Salada, invalidando la hipótesis de consenso.

En relación a los dos grandes segmentos de producción y comercialización descritos por Kosacoff (2004) –ropa masiva y ropa diferenciada- se considera pertinente responder la siguiente pregunta: ¿la competencia por minimizar precios y costos en el segmento masivo conduce a la imposibilidad de financiar la formalidad laboral de los costureros que fabrican la ropa? Para el caso de las marcas que buscan diferenciarse a través del marketing, ¿recibir denuncias por confeccionar en talleres clandestinos es visibilizado como un riesgo para su activo estratégico? En caso positivo, ¿dicho riesgo es internalizado como un costo y conduce a un mayor cumplimiento de las normativas laborales, aun aceptando los mayores costos por la formalidad de los trabajadores?

De esta forma, surge un nuevo interrogante: ¿los circuitos basados en la diferenciación de producto poseen una incidencia significativamente menor de informalidad laboral que los circuitos basados en la competencia por precio destinados al consumo masivo? En caso que la respuesta sea positiva, se verificaría la presencia de una relación entre el grado de informalidad laboral en la fabricación de prendas respecto al canal donde se comercialicen.

Más allá de esta hipótesis, los estudios antecedentes describen la presencia de causas de la informalidad (como las reducidas barreras a la entrada o la debilidad del colectivo de trabajadores) que, a priori, resultarían transversales a todos los circuitos de producción y comercialización. Por ello, cabe preguntarse ¿cuáles causas son comunes a los diversos segmentos de la problemática y cuáles las específicas de cada uno de ellos?

Estas son las preguntas que guiarán la presente investigación. Resolver estos interrogantes permitirá elaborar un diagnóstico adecuado sobre las múltiples causas de la informalidad laboral en la industria argentina de indumentaria, elemento indispensable a la hora de diseñar un programa de políticas públicas cuyo objetivo sea mitigar la incidencia de la problemática.

Capítulo 3

La estrategia metodológica

En el presente capítulo se describe la metodología utilizada en la investigación. En primer lugar, se detallan las técnicas empleadas tanto en la generación de información primaria como en la recolección de datos de fuentes secundarias. Luego se describen en detalle las diversas técnicas aplicadas para analizar dicha información. Por último, el capítulo finaliza con un resumen de la forma en que se dará respuesta a cada una de las preguntas de la investigación.

3.1) Introducción a la estrategia de abordaje metodológico

En primer lugar, conviene recordar que la pregunta general es: ¿cuáles son las causas que explican la informalidad laboral de los empleos en la fabricación de ropa en Argentina? La hipótesis de la presente tesis sostiene que la informalidad laboral en esta industria es un fenómeno heterogéneo cuyas causas están asociadas, en parte, a la presencia de mercados de trabajo multi-segmentados. Por ello, el diseño de la investigación fue elaborado con el objetivo de contrastar la explicación del *enfoque holístico* o de *informalidad laboral multi-segmentada*. Esto conduce a la necesidad de aplicar diversas técnicas y abordajes metodológicos que logren captar las múltiples dimensiones de la problemática.

En segundo lugar, cabe destacar que la investigación de la presente tesis doctoral tiene un alcance *explicativo* pues se focaliza en analizar los determinantes de la informalidad laboral en la industria argentina de fabricación de ropa. Para identificar las principales características de los diversos segmentos de trabajadores informales resulta necesario incorporar un componente *descriptivo* sobre el funcionamiento de la cadena de producción y sus vínculos con la comercialización de las prendas. Por último, el estudio incluye un componente *exploratorio* que consiste en la estimación de la cantidad de trabajadores informales en la fabricación de las prendas comercializadas en el circuito La Salada (y las Saladitas) y en el circuito Flores.

La estrategia metodológica utilizada consistió en la triangulación de métodos cualitativos y cuantitativos⁶⁶. Con la utilización simultánea de ambas metodologías se buscó combinar sus fortalezas para maximizar la comprensión de la informalidad laboral como fenómeno socioeconómico (Creswell, 2013). Siguiendo a Patton (2002), resultó fundamental dotar de flexibilidad al diseño de la investigación, lo que ha permitido la adaptación a las necesidades que fueron emergiendo en el abordaje del objeto de estudio, como se explicará más adelante.

En esta línea, Atkinson (2005) sugiere que los científicos sociales desarrollen sus programas de investigación en base a la utilización de más de una técnica de generación y recolección de datos así como de diversas estrategias metodológicas, con el objetivo de captar mejor la complejidad del objeto de estudio. Blaxter *et al.* (2000) afirman que la interacción del abordaje cuantitativo con el cualitativo genera complementariedades virtuosas que favorecen un entendimiento más profundo de la problemática, estrategia repetida en diversos momentos de la tesis. Por ejemplo, del análisis de las entrevistas emergió la limitación de las fuentes secundarias de información estadística vinculada con las importaciones de prendas, ante la inexistencia de información respecto de las compras de ropa en el exterior por parte de turistas argentinos. Esto nos llevó a la necesidad de diseñar y elaborar una encuesta propia que brindara elementos para estimar dicho fenómeno.

El abordaje cuantitativo de la tesis ofrece una caracterización estadística del empleo en el sector. El foco está puesto en los empleos informales y se busca conocer su vinculación con diversos atributos observables, tanto personales como del puesto de trabajo, y de algunos elementos de la evolución del sector y de la macroeconomía. La estrategia cuantitativa también contribuye a estimar las magnitudes de los diferentes

⁶⁶ Este concepto fue desarrollado por Denzin (1970) para referirse a la utilización simultánea de dos o más metodologías en una misma investigación.

grupos de costureros informales, con el objetivo de dimensionar los distintos segmentos de la problemática.

Además de las cuestiones del empleo, el abordaje cuantitativo cobra especial importancia a la hora de comprender la evolución económica del sector en el periodo bajo estudio (1975-2018). En efecto, resulta necesario conocer el comportamiento de los diversos circuitos de producción y comercialización de prendas, influenciado por fenómenos macroeconómicos, sectoriales, comerciales y distributivos, entre otros. La tesis analiza la información estadística disponible referida a la producción de ropa, al comercio exterior y a la evolución del tamaño del mercado.

Las técnicas cuantitativas utilizadas para la presente tesis son: i) estadística descriptiva sobre el empleo en el sector en base a encuestas sociodemográficas; ii) elaboración de modelos econométricos para comprender las causas de la informalidad laboral en base a la información de las encuestas sociodemográficas; iii) estadística descriptiva sobre el comportamiento de indicadores sectoriales; iv) elaboración de una encuesta propia sobre consumo de prendas por parte de turistas argentinos en el exterior; v) elaboración de una encuesta propia sobre empleo generado por los circuitos La Salada y Flores.

Por su parte, el abordaje cualitativo implementado tuvo como eje principal la realización de entrevistas a diversos actores de los circuitos de producción y comercialización de ropa en Argentina. En un trabajo anterior sobre la informalidad en el sector de indumentaria local, Gallart (2006) argumenta que este tipo de abordaje resulta muy útil a la hora de entender las estrategias de los actores respecto al empleo no registrado, las relaciones de poder al interior de la cadena y los nichos donde predomina el trabajo informal. Para ello, resulta necesario conocer la perspectiva de los talleristas, dueños de fábricas y marcas de ropa, comerciantes, puesteros, académicos, funcionarios y representantes de trabajadores⁶⁷.

En particular, el abordaje cualitativo permitirá conocer las diferentes causas que conducen a la informalidad de los costureros que fabrican ropa para los distintos segmentos de la comercialización, ya sea La Salada, Flores y de las marcas *premium* del mercado. Por último, el análisis de las entrevistas permitirá construir una tipología

⁶⁷ Siguiendo la recomendación de Mendizabal (2015), aquí conviene distinguir entre las unidades de análisis y las unidades de recolección de datos. La presente tesis se dedica a analizar la formalidad de los puestos de trabajo (unidad de análisis), mientras que la unidad de recolección de la información la constituyen los entrevistados, es decir, los diversos actores de la cadena de valor.

de trabajadores informales según las causas de su informalidad laboral asociadas a su inserción en las distintas cadenas.

Existen varios argumentos que justifican la utilización de la metodología cualitativa para abordar algunas de las preguntas de investigación de la presente tesis. En primer lugar, Morse (2003) sugiere la conveniencia de realizar investigaciones cualitativas cuando se considera que una problemática debe ser re-examinada. Este es el caso de las causas de la informalidad laboral en el sector, pues la hipótesis general en esta tesis sostiene que la explicación que goza de consenso en el ámbito académico no logra captar la complejidad y heterogeneidad de la problemática. Vasilachis de Gialdino (2015) destaca la conveniencia de realizar investigaciones cualitativas para estudiar transformaciones estructurales, privilegiando el análisis de las diferencias, las variedades y las heterogeneidades de casos. Ello se adecúa a la hipótesis general que se busca contrastar en esta tesis, vinculada al *enfoque holístico* o de *informalidad laboral multi-segmentada*, que diferencia diversos grupos al interior del complejo universo de trabajadores informales.

La metodología cualitativa será particularmente útil para lograr comprender las causas de la problemática de la informalidad de los empleos pues se destaca por su mayor capacidad para describir, comprender y explicar los fenómenos sociales en comparación con los métodos cuantitativos (Silverman, 2000; Gobo, 2005). Otro de los beneficios de los métodos cualitativos es que permite realizar parte del trabajo de la investigación en los ambientes naturales, lo que contribuye a la comprensión de los fenómenos sociales complejos (Vasilachis de Gialdino, 2015).

Por último, Gobo (2005) resalta la necesidad de utilizar métodos cualitativos flexibles para analizar a las sociedades actuales, caracterizadas por la coexistencia de múltiples culturas y etnias. Esto cobra especial relevancia en el caso de la industria de ropa en Argentina pues, como se describió en los antecedentes, está integrada por un diverso abanico de colectividades (argentina, boliviana, coreana, entre otras).

Para la presente tesis desarrollamos tres técnicas de abordaje metodológico cualitativo: i) revisión bibliográfica⁶⁸; ii) tareas de observación participante en reuniones de la comisión directiva de la Cámara Industrial Argentina de Indumentaria entre mayo de 2016 y abril de 2019; iii) entrevistas semi-estructuradas a actores de la cadena de valor.

3.2) Técnicas de generación y recolección de datos

A continuación presentamos las diferentes actividades y técnicas de generación de datos primarios y de recolección de información de fuentes secundarias, ordenadas en función de su secuencia cronológica de realización (aunque algunas fueron ejecutadas en simultáneo).

3.2.1) Revisión Bibliográfica

La primera actividad realizada para la presente tesis fue una exhaustiva revisión bibliográfica sobre el sector y su problemática de la informalidad laboral, técnica que forma parte de la estrategia cualitativa. Entre mediados del año 2015 y mediados del 2016 se relevó una gran cantidad de estudios académicos e investigaciones tanto nacionales como internacionales. Las temáticas abordadas fueron: la fabricación de indumentaria, el mercado de consumo de prendas, las condiciones laborales en el sector, el trabajo a domicilio, el rol de la mujer y de los inmigrantes, el papel del comercio exterior, los impactos de la macroeconomía y los cambios en la organización industrial. Se adoptó el criterio de no limitar los estudios a la disciplina económica y privilegiar la diversidad y variedad de enfoques dentro del campo de las ciencias sociales, principalmente de la sociología, aunque también se incluyeron aportes de la antropología y de la geografía económica.

Adicionalmente se consultaron informes elaborados por distintos organismos e instituciones vinculados al sector, entre los que se destacan los estudios de la OIT, del Centro Textiles del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) y de la Procuraduría

⁶⁸ Algunos autores no consideran a la revisión bibliográfica como una técnica de recolección de información sino una operación necesaria en todo proceso de investigación. Sin embargo, se decidió darle entidad de técnica en función de una recomendación precisa de los docentes responsables del taller de tesis 1 del doctorado en desarrollo económico de la Universidad Nacional de Quilmes.

de Trata y Explotación de Personas (PROTEX). Por último, se consultaron notas periodísticas publicadas en los diarios Clarín, La Nación y Página 12.

En este punto, una primera lectura de los antecedentes permitió ajustar los objetivos y las preguntas de investigación del proyecto de tesis original elaborado a mediados del año 2014. En primer lugar, se comprobó que algunas preguntas y objetivos planteados se encontraban suficientemente abordados por la literatura existente. Por ejemplo, se detectó unanimidad en el hecho de que la informalidad laboral en la fabricación de indumentaria es posible gracias a una serie de características productivas propias como la presencia de reducidas barreras a la entrada de nuevos productores, elemento destacado por varias investigaciones (Gallart, 2006; Lieutier, 2010; Montero, 2011; Bentolila *et al.*, 2011, entre otros).

Asimismo, la revisión bibliográfica permitió detectar las áreas de vacancias en el conocimiento del sector, como por ejemplo la prácticamente carencia de investigaciones que aborden el segmento de fabricación de las prendas comercializadas en La Salada y en el circuito Flores. Existen algunos indicios en la literatura (Gallart, 2006; Kestelboim, 2012; Ferreira y Schorr, 2012) que permiten deducir que ambos circuitos de comercialización de prendas venden la mayor cantidad de ropa fabricada en nuestro país. En este marco, algunos antecedentes (Pogliaghi, 2008; Dewey, 2014) destacan el alto nivel de informalidad laboral en dichos segmentos, lo cual dejó clara la necesidad de incorporarlos en el análisis e indagar por las causas que conducen a la informalidad laboral en sus empleos industriales asociados.

3.2.2) Tareas de observación participante

Otra de las técnicas cualitativas de generación de datos primarios para la presente tesis consistió en la realización de tareas de *observación participante* (*OP*, en adelante) en las reuniones de la comisión directiva de la Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria (CIAI). Si bien la *OP* es la principal herramienta de la antropología, diversos autores sugieren su utilización en otras disciplinas, por lo que se optó utilizarla en la presente tesis doctoral. Por ejemplo, Kawulich (2005) entiende a la técnica de observación participante como una forma de incrementar la validez de la investigación, a través de observaciones que ayuden al investigador a comprender el contexto y el fenómeno de estudio. De Walt y De Walt (2002) sostienen que la *OP* contribuye a que el investigador comprenda el funcionamiento del grupo observado, en este caso, la comisión directiva de la cámara empresarial del sector. Por su parte, Schensul *et al.*

(1999) sostienen que ayuda al investigador a ser conocido por los miembros de la organización, lo que facilita enormemente el proceso de investigación. En particular, el paso del tiempo permite construir lazos de confianza con los actores, elemento clave para que compartan información sensible (Kawulich, 2005).

El acceso a la CIAI fue posible gracias a mi paso como economista en la Unión Industrial Argentina (UIA) entre los años 2008 y 2010, lo que me dejó en contacto con miembros de la gremial empresaria. Ante el inicio de mi investigación sobre el tema en el año 2015, solicité a mi ex jefe de la UIA (Diego Coatz) que me conectara con la Gerente General de la CIAI (Alicia Hernández) para que la Comisión Directiva me permitiera asistir a sus reuniones. Planteé que el objetivo de mis tareas de observación participante era conocer de primera mano los argumentos de los empresarios de fábricas y marcas formales sobre el funcionamiento económico del sector y sobre cuestiones vinculadas al empleo. Mi solicitud fue aprobada con la única condición de que en las notas de campo se respete el anonimato de las opiniones y de que no mencione casos puntuales de empresas. Se dejó en claro a los directivos mi carácter de becario doctoral del Consejo Nacional de Ciencia y Técnica (CONICET) y mi rol de observador en dichas reuniones. Esta aclaración y el propio paso del tiempo permitieron construir lo que Adler y Adler (1994) definieron como membresía periférica⁶⁹: volverme una parte no intrusiva de dichos encuentros.

Desde mayo de 2016 asistí a las reuniones mensuales de la comisión directiva, lo que me permitió presenciar sus intercambios sobre la situación económica del sector, sus estrategias defensivas y ofensivas, así como algunas características de las relaciones laborales⁷⁰. En las reuniones presté especial atención y recolecté notas de los distintos argumentos utilizados por los directivos, dueños o gerentes de marcas de indumentaria y talleres de confección. Existe debate en la academia respecto a la pertinencia de tomar notas durante el transcurso de la observación. Mientras Merriam (1998) sugiere que las notas de campo sean apuntadas luego de que la actividad haya concluido para no influir en los discursos de los actores, De Walt *et al.* (1998) aconsejan al investigador tomar notas intencionalmente con el objetivo de reafirmar que lo que se está haciendo es

⁶⁹ La membresía periférica permite al investigador observar como un miembro más aunque no cumpla con la esencia de los miembros membresía del grupo —en este caso, ser dueños o gerente de una fábrica o taller de confección o de una marca de indumentaria (Adler y Adler, 1994).

⁷⁰ Entre las desventajas de esta técnica de investigación, Piñeiro Aguiar (2015) destaca que insume una gran cantidad de tiempo. Esto lo pude comprobar pues en algunas reuniones que asistí prácticamente no se abordaron temas del funcionamiento económico de la cadena ni de cuestiones vinculadas al empleo, sino meros temas administrativos que hacen al funcionamiento de la Cámara y a eventos con otras entidades.

recoger datos con propósitos de investigación. Ante esta disyuntiva, opté por recolectar los datos en notas de campo tomadas durante las mismas reuniones para reforzar la percepción de que estaba ahí en carácter de becario CONICET para juntar información para mi tesis. Las notas de campo fueron utilizadas como información primaria para la elaboración de la presente investigación. Su tratamiento siguió un procedimiento similar que la de las entrevistas, cuyo análisis describiremos más adelante.

Sin lugar a dudas, la mayor contribución de las tareas de *OP* en la CIAI fue que me permitió tratar personalmente con una gran cantidad de actores de la cadena y desarrollar con ellos una relación de confianza necesaria para poder indagar en las entrevistas sobre un tema sensible como el trabajo informal. Incluso dicha confianza me permitió repreguntar y establecer un diálogo con algunos de ellos que duró varios años, comentando avances del proceso de investigación y obteniendo de ellos más información a medida que emergían nuevas preguntas. También me permitió conseguir *informantes claves* para mi investigación, definidos por Piñeiro Aguiar (2015) como aquellos individuos que, por su experiencia y por las relaciones que tienen en el campo, me proveyeron de una información valiosa y de contactos con otros informantes.

3.2.3) Recolección de estadísticas de fuentes secundarias

Para la investigación también se realizaron análisis estadísticos de datos de fuentes de información cuantitativa secundaria. En primer lugar, se recolectaron datos sobre la evolución del empleo registrado del Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación y se descargaron las bases usuarias de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) elaborada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). Con esta información se elaboró un análisis estadístico para describir el empleo generado en el sector de fabricación de indumentaria en Argentina. El objetivo fue obtener una primera caracterización de los costureros informales que permitiera identificar el predominio de diversos atributos individuales y del puesto de trabajo (como género, edad, nacionalidad, categoría ocupacional, tamaño del establecimiento, entre otros).

Adicionalmente se recolectó información de otras fuentes estadísticas que permitieron elaborar una descripción de la evolución histórica del sector en relación a diversas variables fundamentales tales como producción, empleo, importaciones y exportaciones. A continuación se mencionan las principales fuentes de datos consultadas y la información extraída.

3.2.3.1) OEDE del Ministerio de Producción y Trabajo

El Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE) del Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación presenta estadísticas trimestrales desde 1996 sobre puestos de trabajo asalariados registrados en la seguridad social, a tres dígitos de desagregación sectorial. La información del empleo también se informa desagregada por tamaño de la empresa, medida a través de la cantidad de trabajadores registrados y por provincia. Dicha fuente también presenta anualmente la cantidad de empresas registradas en el sector desde 1996, clasificadas según micro, pequeñas, medianas y grandes⁷¹.

Cabe hacer dos aclaraciones sobre esta base. En primer lugar, informa únicamente sobre el empleo asalariado registrado en la Seguridad Social, con lo cual resulta insuficiente para caracterizar a la totalidad de los ocupados del sector, debido a la importancia tanto de los informales como de los trabajadores por cuenta propia. Algo similar ocurre con la cantidad de empresas, pues una parte de las unidades productivas que fabrican ropa están en la informalidad impositiva y no aparecen en los registros del OEDE.

En segundo lugar, el empleo en el sector de confección de prendas de vestir (rama 18, según el Código Industrial Internacional Uniforme -CIIU) es computado utilizando como unidad de análisis a la empresa, según la metodología explicitada por el Ministerio. Esto significa que el OEDE agrupa al empleo según la actividad económica principal declarada por la compañía, considerando los registros administrativos del Sistema Integrado Provisional Argentino (SIPA). Así, si una empresa declara la fabricación de ropa como su actividad principal, pero también tiene integrada la comercialización de las prendas, los vendedores en los comercios se incluyen dentro de la rama Confección de prendas de vestir. Lo mismo ocurre con los administrativos. Las entrevistas realizadas en el trabajo de campo permitieron concluir que la proporción de empresas del sector que poseen integrada la comercialización no es mayoritaria, lo cual habilita a trabajar con el supuesto de que la totalidad de los asalariados declarados en OEDE están abocados directa o indirectamente (capataces, choferes, entre otros) a la fabricación. Esta decisión puede introducir un sesgo en los cálculos de una magnitud difícil de estimar. Sin embargo, dicho sesgo puede ser parcialmente compensado con aquellas empresas cuya actividad principal no sea la confección de prendas de vestir y posean costureros. Sólo para ejemplificar, se puede mencionar los casos de la marcas

⁷¹ La metodología utilizada por el OEDE establece que para la rama de actividad 18, Confección de Prendas de Vestir; terminación y teñido de pieles, las microempresas son aquellas que tienen hasta 5 trabajadores, las pequeñas hasta 21 y las medianas hasta 202 ocupados.

Kosiuko (inscrita dentro de la rama 17, fabricación de productos textiles), Puma y Alpargatas (inscritas en la rama 19, fabricación de calzado), que cuentan con costureros que fabrican prendas de vestir, como emergió del trabajo de campo.

3.2.3.2) EPH del INDEC

La Encuesta Permanente de Hogares (EPH) es publicada trimestralmente por el INDEC y se constituye como la principal fuente de información sociodemográfica en Argentina (a excepción de los censos poblacionales realizados cada 10 años)⁷². Las bases trimestrales de microdatos relevan a aproximadamente 18.000 hogares en 31 aglomerados urbanos de todo el país. Por ejemplo, para el primer trimestre de 2017 la tasa de cobertura estadística de la EPH rondó el 62% de la población urbana de Argentina – unas 27,4 millones de personas – (Zack *et al.*, 2017).

Se utilizó la EPH para describir las características de los trabajadores de la industria de confección de indumentaria así como de sus condiciones laborales. En particular, el análisis estadístico posibilitó conocer la ubicación geográfica de los trabajadores, su categoría ocupacional (si es asalariado, patrón, cuenta propia o trabajador familiar), las horas trabajadas en la semana, sus ingresos, si poseen descuentos jubilatorios, entre otra gran cantidad de información. La virtud de la EPH respecto a la información del OEDE radica en que, al ser una encuesta sociodemográfica que se realiza en hogares, capta también el trabajo informal, de gran importancia en esta industria.

Ahora bien, investigar la información que brinda la EPH sobre los trabajadores en la industria de fabricación de ropa tiene algunas limitaciones que resulta necesario explicitar. En primer lugar, el relevamiento trimestral de esta encuesta no posee la suficiente cantidad de casos para trabajar a nivel de sector (dos dígitos de desagregación) con un grado aceptable de representatividad estadística (Porta *et al.*, 2016)⁷³. Para ampliar la muestra de trabajadores del sector se recurrió a un

⁷² Hasta el año 2003, la EPH era relevada en dos operativos puntuales por año en los meses de mayo y octubre. Desde entonces, el INDEC elabora operativos continuos durante todo el año agrupados en trimestres (INDEC. 2018).

⁷³ Por ejemplo, la cantidad de individuos trabajadores del sector Confección de prendas de vestir relevados en la base del segundo trimestre de 2017 fue 220. Para un universo total de

procedimiento utilizado frecuentemente: la construcción de un *pool* de datos de corte transversal que consiste en analizar en conjunto varias ondas trimestrales⁷⁴. Los *pools* contruidos permitieron conseguir tamaños suficientes para reducir de forma razonable el error muestral, lo que posibilita que muchos de los coeficientes estimados por el abordaje cuantitativo sean estadísticamente distintos de cero a niveles de confianza estándar.

Ahora bien, el trabajo cualitativo realizado permitió comprobar la existencia de diversas limitaciones de la EPH a la hora de describir fielmente al universo de costureros informales en Argentina, ni estimar su real dimensión. En primer lugar, la excesiva concentración de la actividad de la confección de ropa en algunos barrios humildes y villas de emergencia del GBA no resulta captada por el diseño de la EPH, que elabora la muestra en función de la distribución geográfica de los hogares y de la población argentina. En efecto, como la distribución del empleo en esta actividad no sigue la misma distribución que los hogares a lo largo del GBA, buena parte de esas zonas no están incluidas (o lo están pero su criterio de expansión muestral no logra captar las zonas no comprendidas).

En segundo lugar, la EPH tiene dificultades para encuestar a los hogares ubicados en villas de emergencia y asentamientos precarios, que suelen aglutinar la mayor cantidad de talleres de costura familiares informales⁷⁵. Diversos factores dificultan a los encuestadores no sólo encuestar en las villas sino también subsanar los problemas de muestreo, lo que deteriora la validez de la EPH para captar la realidad de lo que ocurre en dichos lugares (F7).

En tercer lugar, el carácter informal de las relaciones laborales y el contexto generalizado de desconfianza que reina conduce a que los individuos encuestados no declaren la cantidad real de empleo generado, subestimando el empleo total. En particular, ex trabajadores de talleres clandestinos ubicados en viviendas particulares testimoniaron que los encargados realizan un estricto control de los accesos e impiden

trabajadores estimado en aproximadamente 150.000, la muestra representa aproximadamente el 0,15%.

⁷⁴ Este tratamiento se encuentra en línea con el adoptado en Maurizio *et al.* (2008), Beccaria y Maurizio (2009). También fue realizado en dos trabajos anteriores sobre las condiciones de empleo en la fabricación de prendas en Argentina: Boffi (2013) y Carpio y Salgado (2017), este último utilizando como fuente de información la Encuesta Anual de Hogares para la Ciudad de Buenos Aires.

⁷⁵ La dificultad de acceso de los encuestadores a estas zonas fue destacada por una de las coordinadoras de los operativos de relevamientos de la EPH consultada para la presente tesis. Adicionalmente, las entrevistas suelen ser realizadas con mayor celeridad lo que impide obtener todas las respuestas y, así, llenar los formularios.

el ingreso a cualquier persona ajena al taller (Lieutier, 2010; Rivera Cusikanqui, 2011; PROTEX, 2014)⁷⁶. Por este motivo, resulta adecuado suponer que no responden encuestas sociodemográficas al personal del INDEC, con lo cual la EPH no captar a los costureros de los talleres clandestinos.

En cuarto y último lugar, en una gran cantidad de talleres informalidad familiares la relación laboral es negada por los jefes de hogar, al tratarse de miembros de la misma familia, como se abordará en el capítulo ocho⁷⁷. Con lo cual, es posible inferir que los trabajadores familiares tampoco son reconocidos como tales ante los encuestadores de la EPH⁷⁸. Todas estas aclaraciones conducen a tomar con cautela la información de esta encuesta sociodemográfica y, sobre todo, entender sus resultados como un escenario de mínima frente a la magnitud real del fenómeno.

Aún a pesar de dichas limitaciones, la EPH se constituye como la mejor fuente de información que se encuentra disponible en la actualidad en Argentina para brindar una primera aproximación a las características del empleo en la fabricación argentina de ropa. En otros términos, a pesar de que la EPH no puede considerarse un relevamiento representativo del universo de trabajadores costureros, no existe otra base de datos que permita abordar varias de las preguntas de investigación planteadas. Por este motivo, entendemos que los resultados obtenidos de trabajar con la EPH contribuyen a ampliar el conocimiento existente sobre el sector, aún a pesar del sesgo de selección de la muestra que juega un rol de magnitud incierta.

3.2.3.3) Otras fuentes estadísticas consultadas

Debido a que la EPH no consulta ni a los trabajadores por cuenta propia ni a los patrones si realizan o no aportes jubilatorios, no se puede conocer su condición de formalidad. Dada la importancia de ambas categorías ocupacionales en este sector

⁷⁶ Cabe aclarar que dichos talleres también actúan como domicilio para los costureros (PROTEX, 2014).

⁷⁷ Esto se corresponde con el fenómeno de negación e invisibilización del trabajo en la costura, analizado en Burchielli *et al.* (2014).

⁷⁸ Bentolilla *et al.* (2011) también advierten sobre la escasa precisión de la terminología empleada por el diseño del cuestionario de la EPH y por los entrevistados, en caso de que respondan que trabajan en el sector textil (rama 17 del CIIU), eslabón anterior pero diferente al de fabricación de indumentaria. En este punto, conviene reiterar que en esta tesis me limito al estudio del empleo generado en la confección de las prendas y no en la fabricación de las telas, cuyas condiciones laborales son completamente diferentes. En el análisis de la EPH para el segundo semestre de 2004 realizado por Gallart (2006), la tasa de empleo no registrado en la confección de prendas de vestir fue de 79,3%, mientras que en la fabricación de productos textiles de 31,9%, lo que dejaría en evidencia una correcta clasificación de los trabajadores en estas dos ramas de actividad por parte de la EPH, rechazando la observación de Bentolilla *et al.* (2011).

(fundamentalmente de los empleados por cuenta propia), fue necesario recurrir a los microdatos de la Encuesta de Protección y Seguridad Social (ENAPROSS) elaborada por el (ex) Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación para el año 2015. Dicho relevamiento preguntó a ambas categorías ocupacionales el modo en que tributa para la jubilación, elemento sólo presente en la EPH para el caso de los asalariados.

Para obtener información acerca de la sindicalización de la rama, se trabajó con los microdatos de la Encuesta Nacional sobre la Estructura Social (ENES). Dicha encuesta contiene información para el segundo semestre del año 2014 y el primero de 2015, de una muestra de 8.200 hogares y 27.000 personas en más de 300 localidades del todo el país. Por su parte, también se recurrió a los microdatos de la Encuesta Nacional de Dinámica de Empleo e Innovación (ENDEI) elaborado por el ex Ministerio de Ciencia y Tecnología de la Nación Argentina, en particular para conocer los gastos de las empresas del sector en actividades de innovación y desarrollo.

Si bien el período de tiempo analizado en la presente tesis abarca desde 1975 a 2018, se considera importante realizar una breve descripción de la trayectoria previa del sector de confección de indumentaria en Argentina, tanto en términos del empleo como de la cantidad de establecimientos. Para ello, fue necesario consultar los Censos Económicos e Industriales de los años 1908, 1935, 1946, 1954, 1963, 1974, disponibles en la biblioteca en línea del INDEC. Dado que los agrupamientos de actividades cambiaron con el correr del tiempo, resultó necesario reconstruir la serie en función de la definición del sector de confección de prendas de vestir contenida en el Clasificador Industrial Internacional Uniforme (CIIU) revisión 3.1. Por ejemplo, del empleo y la cantidad de establecimientos en el sector de Confecciones relevados por el Censo de 1950, se excluyó al subsector de fabricación de calzado, puesto que en la actualidad son dos sectores distintos. Para el análisis del período de la tesis, también se consultaron los censos económicos de 1985, 1993 y 2003.

El capítulo 4 contiene una descripción de la evolución del sector a nivel internacional durante el período analizado por la tesis. Para realizarla, se consultó a la base de estadísticas de comercio internacional del Banco Mundial (BM) denominada *World integrated Trade Solutions* (WITS) que dispone de información desagregada a nivel de producto para las cantidades exportadas e importadas para diversos países del mundo. Adicionalmente, también se accedió a las bases de datos *Eurostats* y *OECD.Stats* para obtener información cuantitativa respecto a la producción, el empleo, el valor agregado,

penetración de importaciones, gastos en Innovación y Desarrollo (I+D) para el sector en diversos países del mundo.

Por su parte, la Cámara Argentina de la Mediana Empresa (CAME) realiza semestralmente un relevamiento sobre venta ilegal en 500 ciudades más grandes que concentran alrededor del 65,8% de la población de nuestro país (CAME, 2019). La información es relevada por comerciantes y cámaras asociadas a la CAME a través de una aplicación para teléfonos celulares, lo que permite captar información sobre puestos informales, “Saladitas” (definidas como el agrupamiento en un mismo terreno de varios puestos informales) y “manteros” (entendidos como vendedores ambulantes también informales). El estudio se elabora ininterrumpidamente desde el primer semestre de 2014. Si bien esta información no contiene apertura por rubro de productos, y por ende no se puede diferenciar la venta de indumentaria, consultada para la presente tesis la economista responsable del diseño de la encuesta, Victoria Giarrizo, afirmó que alrededor del 75% de las ventas es ropa. Por esto, dicha información representa una correcta aproximación a la distribución de la venta informal de prendas en todo el país.

Para conocer la evolución de los precios de la indumentaria en Argentina durante el periodo analizado por la tesis, se recolectó la información estadística del índice de precios al consumidor (IPC) del INDEC y de distintos institutos de estadísticas provinciales, en particular del rubro prendas de vestir y calzado. Con dicha información se elaboró un índice de precios al consumidor para indumentaria. Para la construcción del índice se consideró hasta 2006 el IPC del INDEC, entre 2007 y noviembre de 2016 un promedio simple del rubro indumentaria para los IPC de Neuquén, Ciudad Autónoma de Buenos Aires y San Luis, y desde diciembre de 2016 el IPC con cobertura nacional elaborado por el INDEC. Esta decisión metodológica obedece a la emergencia del sistema estadístico para el periodo 2007-2015 declarada por el Decreto Presidencial n° 55 de 2016.

Por otro lado, en el sitio Datos Abiertos de la Oficina Nacional de Presupuesto del Ministerio de Hacienda de la Nación se consultó la información referida a los gastos devengados en prendas de vestir por la Administración Pública Centralizada para los años 2007 (primero con información disponible) a 2018. Esto permitió conocer la evolución de la demanda de indumentaria canalizada del segmento de las compras públicas.

Los datos de comercio exterior de ropa fueron recolectados de los Anuarios de Comercio Exterior de la biblioteca *online* del INDEC. Se debió consultar uno por uno los tomos desde 1975 y se construyó la serie para los Capítulos 61 -Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto- y 62 - Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto - del Nomenclador de Comercio Exterior (actual Nomenclador Común del MERCOSUR). Se tomaron los datos en dólares y en kilogramos. Sin embargo, los datos de Aduana sobre el comercio exterior de prendas deben ser tomados con cautela y considerados como un escenario de mínimo, debido a la presencia de maniobras de contrabando comercial que no quedan registradas en las estadísticas oficiales, como se verá en el capítulo 5. Los datos sobre exportaciones de indumentaria (capítulos 61 y 62) de todos los países del mundo a Argentina fueron recolectados de la base de estadísticas de COMTRADE de las Naciones Unidas. Para verificar las maniobras de contrabando comercial (como se verá en el Anexo 1 y en el capítulo 5), se tomó la información de importaciones de dichos capítulos 61 y 62 declarada por Argentina (que coincide con los registros de INDEC).

Las cuentas nacionales del INDEC publican los datos trimestrales y anuales de valor bruto de producción (VBP) a dos dígitos de nivel de actividad desde el año 2004 hasta la actualidad. Las fichas sectoriales elaboradas por el Centro de Estudios para la Producción (CEP) del ex Ministerio de Industria de la Nación brindan la información del VBP a precios constantes de 1993 para el período 1990 a 2013. Para información sobre la producción de ropa entre 1975 y 1990 fue necesario recurrir a los informes sobre volumen físico de la producción industrial elaborados por el INDEC a una muestra de más de mil establecimientos industriales en general, con base 100 en el año 1970.

Adicionalmente, las fichas sectoriales del CEP presentan información de la variable importaciones sobre el consumo nacional aparente, utilizada frecuentemente para medir la participación de la producción importada sobre el total del mercado doméstico. Para calcularlo, el CEP utiliza el cociente entre las importaciones y la suma del VBP con las importaciones (restando las exportaciones). Sin embargo, su cálculo contiene una serie de errores como no considerar los costos de nacionalización de las prendas importadas, ni considerar que una parte de los importadores son empresas del sector. El dato del CEP tampoco considera la ropa importada a través de otros canales, como las compras de los turistas argentinos en el exterior o las maniobras de contrabando comercial. Por ello, el dato del CEP subestima el peso real de las importaciones, lo que trajo confusiones entre diversos investigadores, como veremos en el capítulo 5. En el anexo 1 se presenta la metodología desarrollada por esta tesis para subsanar dichos errores.

En particular, el abordaje cualitativo de esta tesis permitió captar la creciente importancia desde el año 2010 del fenómeno de la ropa importada por parte de turistas argentinos en otros países del mundo. Para estimar dicha problemática fue necesario recolectar datos del Informe del Mercado Cambiario del Banco Central de la República Argentina (BCRA). Allí se presenta información sobre los egresos en el rubro servicios de la cuenta corriente cambiaria por el concepto de viajes y otros pagos con tarjeta de créditos con periodicidad mensual desde enero de 2003. Adicionalmente, también se trabajó con el estudio del BCRA “¿Cuánto gastan los argentinos viajando al exterior?” de febrero de 2018. A partir de información confidencial brindada por las entidades emisoras de las tarjetas de crédito (a la cual no pude acceder), la investigación del BCRA sostiene que:

“se estima que un 40% de los gastos de argentinos en el exterior en 2017, alrededor de US\$ 4.000 millones, fueron en bienes, cuyo rubro principal es indumentaria, seguido por artículos del hogar y supermercados, mientras que el 60% restante es en servicios, como hoteles, transporte y restaurantes” (BCRA, 2018: 1).

Esa información resulta insuficiente para poder estimar la compra de ropa por dos motivos: i) se desconoce qué porcentaje del gasto en bienes es indumentaria; ii) se desconoce qué porcentaje de las compras de indumentaria fueron abonadas en efectivo. Esta insuficiencia de información llevó a la necesidad de diseñar y realizar una encuesta propia que brinde elementos para estimar la magnitud del fenómeno.

3.2.4) Encuesta sobre compras de ropa de argentinos en el exterior

Durante los primeros días de octubre de 2018, junto con mi codirector de tesis Demian Panigo diseñamos una encuesta *online* con la plataforma *Google Forms* para obtener la información faltante necesaria para estimar las compras de ropa por parte de turistas argentinos en el exterior⁷⁹. Además de ser gratuita, dicha plataforma brinda una gran facilidad para diseñar encuestas y trabajar con sus resultados.

A la hora de diseñar las preguntas, fijamos como prioridad que sea una encuesta breve (de no más de dos minutos de duración) para lograr un alto índice de respuestas

⁷⁹ La encuesta continua en línea y se puede consultar en el siguiente link: https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSc4C9v6ZUA_-4VTtIR5flq60RemtXv04KY5Xo3m9o2LW2f7uQ/viewform?usp=sf_link

positivas. La denominamos “*Encuesta sobre canales de compra de indumentaria*” y en la descripción afirmamos:

“La siguiente encuesta anónima es parte de un proyecto de investigación de un grupo de científicos del CONICET sobre preferencias entre canales de compra de indumentaria. El objetivo de la misma consiste en identificar oportunidades para mejorar las experiencias de consumo en el rubro”.

Nuestro objetivo fue no revelar en primera instancia el interés de la investigación por las compras de ropa en el exterior, sino enmarcar la encuesta dentro de un estudio más amplio sobre canales de compra. Adicionalmente, decidimos que sea de carácter anónima y sólo preguntamos por el sexo y la edad de los encuestados. El diseño de la encuesta buscó no delimitar el período temporal del viaje al exterior, para poder incluir la mayor cantidad de respuestas positivas.

Las dos preguntas iniciales apuntaron a conocer el principal canal de compra de indumentaria (ya sea *shoppings*, locales de barrio, *outlets*, ferias, en el exterior, o en otros) y el motivo (precio, calidad, atención al cliente, diversidad de marcas u otras causas). A continuación, preguntamos por cuántos dólares se gastaron en el último viaje al exterior, brindando opciones por intervalos (No viajé al exterior, Viajé pero no compré ropa en el exterior, hasta 100 U\$, entre 101 y 200 U\$, entre 201 y 300 U\$, entre 301 y 400 U\$, entre 401 y 500 U\$ y más de 500 U\$).

Luego consultamos qué porcentaje de las compras de ropa fueron realizadas con tarjetas de débito y crédito para poder inferir las compras en efectivo. Las opciones fueron: i) no viajé al exterior; ii) no compré ropa en el exterior; iii) entre el 0 y el 25%; iv) entre el 26 y el 50%; v) entre el 51 y el 75%; v) entre el 76 y el 100%. Por último, preguntamos qué porcentaje de los gastos con tarjeta del último viaje al exterior fueron para comprar ropa.

Estas últimas dos preguntas contienen la información necesaria para poder estimar el monto importado por turistas argentinos en el exterior. Una vez terminada una primera versión del diseño del cuestionario, realizamos una prueba piloto con una muestra de aproximadamente veinte personas, que nos permitió ajustar las preguntas y las opciones de respuesta para facilitar la comprensión de la encuesta. En particular, la decisión de proponer intervalos para las respuestas responde a la necesidad de brindar al encuestado la posibilidad de responder con números rangos, dada la especificidad de las preguntas.

Una vez definido el cuestionario final, realizamos una agresiva campaña de difusión de la encuesta en las redes sociales⁸⁰. En total, la encuesta fue respondida por 1.625 personas, de las cuales 77,5% (1.259 personas) declaró haber viajado al exterior del país en el último tiempo. Una vez finalizada la etapa de recolección de respuestas, procedimos a realizar un análisis estadístico de los resultados, que se presentan en el capítulo 5.

Por último, conviene destacar que se trata de una encuesta exploratoria sobre un tema de investigación donde no existen antecedentes en Argentina, realizada con recursos escasos que limitan el grado de confianza de las estimaciones alcanzadas. En efecto, si bien la encuesta fue respondida por personas de diversas edades, todas ellas accedieron a través de las redes sociales, lo que puede introducir un sesgo de selección sobre la población estudiada de magnitud difícil de estimar. Otro motivo para tomar con cautela los resultados alcanzados radica en la escasa cantidad de respuestas (1.259) en comparación con la cantidad total de turistas emisivos en 2018: 4.485.000 viajes por vía aérea⁸¹, según las Estadísticas de Turismo Internacional del INDEC (2019). Más allá de estas advertencias, existe evidencia empírica que destaca la utilidad de las encuestas experimentales a la hora de probar y falsear hipótesis, pues su utilización “no parece generar consistentemente falsos negativos, falsos positivos o tamaños de efectos inexactos” (Mullinix *et al.*, 2015: 5, traducción propia).

3.2.5) Entrevistas

La principal técnica de producción de datos primarios de esta tesis doctoral fue la realización de entrevistas personales a actores de la cadena de valor. Esta técnica de generación de información permitió abordar simultáneamente los siguientes objetivos de la tesis: i) analizar la evolución de la industria nacional de fabricación de prendas de vestir entre 1975 y 2018; ii) describir el funcionamiento

⁸⁰ El 10 de octubre de 2018 se publicó en *twitter* un primer *tweet* invitando a responder la encuesta que fue visto por 65.169 usuarios, de los cuales 1.332 abrieron el enlace. El alto impacto del *tweet* fue logrado gracias a que 145 usuarios lo *retweetearon*. Al día siguiente, se publicó otro *tweet* similar, que también tuvo alto impacto (lo vieron 27.946 usuarios, con 63 *retweets* y 1.051 clics en el enlace). Hacia el 16 de octubre se realizó la última salida, con un impacto sustancialmente menor: 1.285 vistas, sólo 1 *retweet* y 154 clics en el enlace, comprobándose una saturación en el canal de la difusión. El 10 de octubre se realizó una publicación en *Facebook* que fue compartida por 42 usuarios.

⁸¹ Cada argentino puede haber realizado más de un viaje, con lo cual probablemente la cantidad total de personas que hayan salido del país vía aérea sea menor, pues algunos salieron más de una vez.

en la actualidad de los diversos circuitos de producción y comercialización de ropa; iii) identificar los diversos segmentos de trabajadores informales en el sector de fabricación; y, iv) analizar las causas que explican la informalidad de dichos empleos.

Las fuentes orales se reconstruyeron a partir de entrevistas a diversos actores claves ubicados en los diferentes eslabones de la cadena de valor. La utilidad de las entrevistas en investigaciones cuyos objetos de estudio lo constituyen actividades ilegales fue rescatada por Confino (2018) para el estudio de la clandestinidad política en el pasado reciente en Argentina. La ventaja de las entrevistas personales radica en que permiten recabar información delicada y profunda en las palabras de los propios actores, al tiempo que facilitan la comprensión de los resultados obtenidos a través del abordaje cuantitativo (Scribano, 2008; Patton, 2002). En efecto, las entrevistas permitieron comprender, por ejemplo, cómo afecta a la cadena formal la competencia de los circuitos informales de producción y comercialización de ropa y cómo se relacionan entre sí los diversos circuitos.

El trabajo de campo para esta tesis fue realizado en dos ondas. Sin embargo, y como se mencionó en la introducción, realicé mi primer acercamiento al campo durante la investigación realizada conjuntamente por la UIA y la Organización Internacional del Trabajo (OIT) entre agosto de 2009 y marzo de 2010, en la cual fui el responsable del sector de confecciones.

Más allá de dicho antecedente, la primera salida al campo de estudio para la presente investigación fue realizada entre octubre del año 2016 y mayo del 2017. Siguiendo las recomendaciones de Marradi *et al.* (2007), durante esta fase inicial de aproximación al campo se realizaron entrevistas en profundidad no estructuradas a diez actores conocedores de la cadena de valor: un funcionario del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires (GCBA), un ex funcionario de la Secretaría de Comercio de la Nación, la Gerente General de la Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria (CIAI), el Presidente de la CIAI, un referente de la Fundación La Alameda, un coordinador de varias cooperativistas de costureros, el responsable del Centro Textiles del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), una académica especializada en el sector, un antiguo empresario y al ex Director Ejecutivo de la Fundación PROTEJER.

Dichos entrevistados fueron seleccionados previamente a través de la técnica de muestreo intencional, pues cumplían los requisitos de tener información relevante y representativa, en su carácter de conocedores de la cadena de producción y comercialización. Además de mi experiencia previa de acercamiento al campo, para su selección se realizó una primera lectura de las investigaciones existentes sobre la informalidad laboral en el sector. De dicha lectura surgió la necesidad de entrevistar a directivos de cámaras empresariales, dirigentes sindicales, funcionarios públicos, académicos y conocedores de los diversos circuitos.

Estas entrevistas en profundidad con los especialistas en el sector constituyeron un gran aporte para la investigación, dado que ellos interactúan directa y periódicamente (y en algunos casos, desde hace varias décadas) con una gran cantidad de empresarios, talleristas, puesteros y trabajadores del sector. Esto les confiere una visión con amplia perspectiva sobre el sector y su problemática del empleo informal. Gracias a la flexibilidad brindada por las entrevistas en profundidad se pudo recolectar de primera mano una importante cantidad de información que permitió comprender la segmentación de canales de producción y comercialización de prendas en Argentina, y clarificar así el objeto de estudio. En ese momento, me retiré del campo de estudios y me aboqué a analizar dicha información, a realizar una exhaustiva revisión bibliográfica y a trabajar sobre el proyecto de tesis, tareas realizadas entre la segunda mitad de 2017 y la primera mitad de 2018⁸². El análisis de la primera ronda de entrevistas y de revisión bibliográfica permitió identificar los principales segmentos de comercialización y de fabricación de la ropa fabricada en Argentina.

La segunda salida al campo fue realizada entre julio de 2018 y abril de 2019 con un guion semi-estructurado. Este formato promueve una entrevista más dinámica y espontánea que en el esquema estructurado, pues brinda libertad al entrevistado para señalar los aspectos a su entender más importantes del tema en análisis, al tiempo que permite al entrevistador mantener un hilo conductor en la indagación y cubrir los puntos focales de interés (Scribano, 2008). Adicionalmente, para la realización de las entrevistas se siguieron las recomendaciones de Marradi *et al.* (2007) sobre el diseño de un guion flexible, la planificación de los distintos momentos y la realización en los

⁸² El diseño de investigación de la presente tesis es producto de un intenso y fructífero trabajo con mis directores, Julio César Neffa y Demian Tupac Panigo, con mis profesores del Taller de Tesis 1 del Doctorado en Desarrollo Económico de la Universidad Nacional de Quilmes, Alejandro Gaggero y Bernabé Malacalza, con mis profesores del Taller de Tesis 2, Fernando Porta y Juan Santarcángelo, y con tres colegas: Daniel Schteingart, María Emilia Buccella y Fernando Martínez. Sus valiosos aportes contribuyeron a enriquecer esta investigación y sus resultados.

ambientes naturales. En efecto, realicé las entrevistas en fábricas, puestos de La Salada, comercios de Flores, oficinas de las empresas, gremiales empresarias, sindicatos y universidades con el objetivo de lograr la validez ecológica (Cicourel, 1964; Valle, 1985).

Se optó por diseñar cinco cuestionarios distintos de acuerdo al perfil del entrevistado y su ubicación en la cadena de valor: i) para conocedores de la cadena de valor: funcionarios, sindicalistas, miembros de la gremial empresaria, académicos y miembros de organizaciones no gubernamentales; ii) para dueños y gerentes de fábricas y marcas formales y diseñadores; iii) para puesteros de La Salada; iv) para empresarios de Flores; v) para trabajadores y cooperativistas. Los cuestionarios se presentan en el anexo 2 de la tesis.

Las preguntas apuntaron a conocer el funcionamiento de la cadena de fabricación y comercialización y del mercado de consumo de prendas, así como comprender las relaciones con clientes, proveedores, sindicatos y organismos de inspección. En efecto, al principio se realizaron preguntas abiertas y generales para conocer al entrevistado, siguiendo las recomendaciones de Miles y Huberman (1994). Adicionalmente, y tomando la sugerencia de Piñeiro Aguiar (2015) para el diseño de los cuestionarios, se prestó especial importancia a realizar preguntas de forma tal de no inducir las respuestas. A su vez, el diseño de las preguntas evitó el uso de lenguaje y conceptos complejos, en línea con la recomendación de Gallart (2006).

Hacia el final del cuestionario se ubicaron las preguntas más específicas para profundizar en los puntos de especial importancia como la formalidad de los empleos, en línea con la metodología aplicada por Burchielli *et al.* (2014) para una investigación sobre el rol del trabajo a domicilio en esta industria. Aquí me enfrenté a un punto sensible en el trabajo de campo. La pregunta directa sobre la formalidad podría inducir a que los empresarios, talleristas y puesteros afirmen que sus obreros están registrados ante los organismos de inspección. Para evitarlo se hicieron preguntas tangenciales que permitieron deducir si se encontraban formalizados o no, como por ejemplo, preguntar por presencia del sindicato y de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP). Otra estrategia adoptada fue sacar momentáneamente del eje al caso puntual del

entrevistado y consultar en una dimensión general, sobre el cumplimiento o no de las normativas laborales e impositivas del respectivo circuito de producción y comercialización y de sus competidores. También se siguió la estrategia adoptada por Montero (2011) en una investigación sobre este sector: para no dañar la relación con los entrevistados, algunas preguntas fueron planteadas desde la postura de otros. Por ejemplo, cuando se consultó a dueños de marcas por las condiciones de empleo, se preguntó: “¿Qué me puede decir de las denuncias de La Alameda respecto a que varias marcas reconocidas fabrican su ropa en talleres clandestinos?”.

No fue necesario acudir a este mecanismo indirecto con la totalidad de los entrevistados, pues una parte importante fueron personas con las cuales previamente se había desarrollado una relación de confianza, en función de mis tareas de observador participante en las reuniones en la CIAI y en las sucesivas rondas de trabajo de campo en La Salada y el circuito Flores. A ellos sí pude preguntar directamente sobre la formalidad de los puestos de trabajo generados y algunos reconocieron el incumplimiento de las normativas. En varios casos tuve la oportunidad de realizar las entrevistas en las mismas fábricas y talleres de confección, algunas de grandes dimensiones, visibles ante los organismos de inspección y con presencia sindical, con lo cual la formalidad de sus trabajadores era un hecho evidente, aunque también fue preguntado.

Para seleccionar los casos de las entrevistas de la segunda aproximación al campo se utilizó el método de muestreo por *bola de nieve*, que consiste en ampliar progresivamente la muestra a partir de los contactos que facilitaron los propios entrevistados (Blanco y Castro, 2007). La principal virtud de esta técnica de muestreo radica en que facilita la respuesta de los actores contactados (Martínez-Salgado, 2012), requisito indispensable para el estudio de la informalidad laboral en un sector donde existe una desconfianza generalizada, como comprobó Gallart en un investigación previa sobre la problemática en este sector (2006). En un trabajo anterior, dicha investigadora aporta que en “el análisis cualitativo (...) el criterio para la selección de la muestra no es probabilístico sino intencional. En este sentido, se seleccionan casos que varíen en aquellas características consideradas relevantes para la respuesta al interrogante planteado” (Gallart, 1992, p. 109), estrategia adoptada por la presente investigación.

Se incrementó la muestra de entrevistados hasta comprobar que las últimas entrevistas realizadas no agregaron información significativamente distinta a la hasta entonces generada. Es decir, hasta que las principales categorías de análisis se encontraron virtualmente saturadas (Mason, 2002; Pauwels y Matthyssens, 2004). O, como sugieren Glaser y Strauss (1967), se dejaron de hacer entrevistas cuando se tuvo la certeza de que más entrevistas no iban a aportar elementos desconocidos ni aristas no abordadas centrales para la problemática en estudio. Sólo a modo ejemplo de uno de los elementos que emergieron por unanimidad es que la totalidad de los dueños y gerentes de marcas de indumentaria del segmento *premium* del mercado destacaron el daño reputacional para la imagen de la compañía la vinculación con talleres informales.

Para la investigación de esta tesis se realizaron en total setenta y ocho entrevistas a actores de la cadena de valor: nueve funcionarios o ex funcionarios de diversas dependencias del sector público, diez representantes sindicales y de organizaciones no gubernamentales (ONG) del sector, nueve directivos de gremiales empresarias, quince dueños de marcas y talleres formales de confección⁸³, diez puesteros de la Salada, cinco comerciantes de Flores, dos trabajadores cooperativistas, ocho académicos y expertos de la cadena de valor así como nueve actores de la cadena de valor de ropa en Portugal. En el anexo tres se presenta una lista con la información de las entrevistas: nombre del entrevistado, pertenencia institucional y cargo (en caso de aceptar su publicación), lugar y fecha. A lo largo del texto, las entrevistas tienen un código de identificación.

A la totalidad de los entrevistados se ofreció la posibilidad de realizar la entrevista en carácter anónimo o que los fragmentos que ellos consideren no sean citados, como parte de mi compromiso ético con la investigación. La mayoría aceptó sin inconvenientes que cite su testimonio con nombre y apellido. También fue frecuente que en algunos momentos de la entrevista, los entrevistados me pidieran que sus afirmaciones no sean vinculadas con sus identidades. En esos casos, y en los que los entrevistados optaron por permanecer en el anonimato, se presentó la información sobre su ubicación en la cadena de valor para poder contextualizar críticamente su testimonio.

La duración de las entrevistas fue heterogénea. Aquellas realizadas a los conocedores de la cadena promediaron dos horas, mientras que las realizadas a puesteros de La

⁸³ Cabe advertir que los empresarios de fábricas y marcas formales están sobre-representados en la muestra de entrevistados, lo que puede introducir un sesgo en los resultados del análisis. Sin embargo, se desarrollaron estrategias alternativas para minimizar dicho sesgo y validar sus testimonios, como por ejemplo, la confrontación con las entrevistas de otros actores de la cadena de valor.

Salada y comerciantes de Flores fueron las más breves, con quince minutos de duración. Las entrevistas a puesteros de La Salada y comerciantes de Flores no fueron grabadas sino que se tomaron apuntes en los cuestionarios, que luego fueron transcritos a un archivo de *microsoft word*. La gran mayoría de las restantes entrevistas fueron grabadas, con el previo consentimiento de los entrevistados. En varias oportunidades, los entrevistados pidieron frenar la grabación antes de brindar algún dato sensible o comprometedor.

3.2.6) Encuesta sobre empleo industrial generado en La Salada y Flores

La primera ronda de entrevistas permitió conocer la importancia de los circuitos comerciales de La Salada y Flores en el total de los empleos generados en la fabricación de ropa en Argentina. Sin embargo, las fuentes estadísticas secundarias existentes no brindan elementos que permitan vincular a los trabajadores con los distintos segmentos productivos de fabricación y comercialización de la ropa⁸⁴. Para estimar la cantidad de trabajadores ocupados de la fabricación de las prendas en dichos eslabones fue necesario complementar el análisis con la generación de datos primarios a través de encuestas sobre generación de empleo a una muestra de puesteros de La Salada y comerciantes de Flores.

Este ejercicio se ubica dentro de la línea inaugurada por Dewey (2014) en un trabajo sobre la feria La Salada, donde realizó una estimación del empleo generado en la fabricación de las prendas allí comercializadas. El autor sostiene que en julio de 2013 había en La Salada 7.822 puestos de venta de indumentaria que generaban alrededor de 156.000 puestos de trabajo informales en la fabricación. En función de sus entrevistas a puesteros, Dewey (2014) calcula que cada puesto es abastecido, en promedio, por cuatro talleres de costura cada uno integrado por cinco trabajadores. El autor realizó trabajo de campo en La Salada y contó la cantidad total de puestos de venta. Multiplicó dicha cifra por el promedio de 20 trabajadores industriales cada uno y obtuvo el monto total de empleo industrial.

Para la presente tesis, se tomó como punto de partida el procedimiento realizado por dicho trabajo y se realizó una actualización del cálculo que también incluyó una serie de correcciones, dado que su metodología contiene algunos sesgos que pueden

⁸⁴ En particular, la EPH no pregunta a los asalariados si el establecimiento donde trabaja es formal o no.

sobreestimar el empleo industrial generado en La Salada. En particular, mis recorridas por la feria permitieron comprobar que: i) una proporción de los puestos no vende ropa sino comida, artículos de bazar y calzado, entre otros productos; ii) una proporción de los puestos vende principalmente ropa importada; iii) una proporción de los puestos podría ser administrados por un mismo feriante y abastecidos por los mismos talleres; v) una proporción de los talleres podrían producir para más de un puesto; iv) la cantidad promedio de trabajadores industriales y de talleres que fabrican para cada puesto podría ser distinta a la calculada por Dewey (2014).

El presente ejercicio exploratorio incluye la realización de encuestas a una muestra de puestos y comerciantes de ambos circuitos. La elaboración del cuestionario de la encuesta sobre empleo generado privilegió la brevedad y la realización de la menor cantidad de preguntas posibles, para no perder la atención de los puesteros y comerciantes. Adicionalmente, se optó por el anonimato de los encuestados y sólo se preguntó por la edad. Dicho cuestionario se presenta en el anexo cuatro.

La cantidad de puestos existentes en La Salada (alrededor de 8.000) obliga a efectuar no menos de 400 encuestas para obtener una muestra estadísticamente representativa según el criterio de muestreo típicamente utilizado (López, 2004). Sin embargo, los recursos disponibles para la elaboración de la presente investigación imposibilitan la realización de dicha cantidad de encuestas. Para subsanar esa dificultad se optó por complementar con la realización de entrevistas cualitativas según cuotas definidas de los productos comercializados. Es decir, para compensar la imposibilidad de alcanzar un tamaño estadísticamente significativo de la muestra de encuestados se entrevistó a los encargados de los puestos para obtener más información. En particular, además de validar los cálculos de las encuestas, las entrevistas a puesteros y comerciantes fueron útiles para determinar: i) las prendas mayoritariamente importadas (por ejemplo, camperas y corpiños), elemento necesario para extraer de la estimación a aquellos puestos que comercialicen principalmente dichos productos; ii) si existe exclusividad de los talleres de fabricación con los puestos y locales; iii) si los feriantes tienen más de un puesto.

El criterio adoptado para definir las cuotas fue clasificar a los puestos y locales según su principal producto de venta. Una característica de los puestos de La Salada y los locales comerciales del circuito Flores que facilitó esta decisión es que generalmente venden al por mayor productos de una misma variedad de prendas (por ejemplo, ropa informal, ropa deportiva, remeras, camisetas de fútbol, pantalones, entre otros).

Para establecer las cuotas de entrevistas necesarias según tipo de puesto se utilizó el indicador mínimo de trabajadores elaborado por la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), que describe cuántas unidades de producción puede realizar un costurero en una jornada laboral de 8 horas suponiendo condiciones normales de productividad para distintos tipos de prenda (AFIP, 2018). Esta información de AFIP fue validada en dos entrevistas personales a los técnicos del Centro Textiles del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) y resultó una herramienta fundamental a la hora de agrupar los puestos y comercios según cantidades similares de empleo generado en la fabricación de las prendas. En efecto, las cuotas fueron definidas según el local venda mayoritariamente: i) remeras (50 prendas por día por trabajador en una jornada laboral de 8 horas); ii) buzos, pantalones tipo jogging, calzas y vestidos en general (40 prendas); iii) pantalones de hombre en telas planas o gabardinas (20 prendas); iv) camisas, chombas, blusas y pantalones de jean en telas *denim* (17 prendas); v) resto de las prendas (la AFIP sugiere considerar 25 prendas promedio por día por trabajador para las restantes).

A su vez, las entrevistas realizadas en el trabajo de campo permitieron identificar los productos importados: i) camperas; ii) corpiños; y, iii) trajes de baño femeninos. Los entrevistados señalaron que las prendas importadas suelen ser las que requieren una gran cantidad de mano de obra para su fabricación, más caras de producir en Argentina. Cabe agregar que la ropa importada vendida en La Salada suelen ingresar al país a través de la maniobra conocida como *bagayeo* (contrabando comercial). Algo similar ocurre en Flores, pero en dicho circuito también se vende ropa importada legalmente.

Además de los recursos escasos de esta investigación, la principal dificultad para la realización de las encuestas fue la renuencia de los puesteros y comerciantes a contestar las preguntas realizadas. La causa es el clima de miedo y desconfianza generalizada que predomina en ambos circuitos, caracterizados por la evasión masiva de las normas impositivas y laborales (Pogliaghi, 2008; Girón, 2012). Este rechazo a responder obligó a realizar las encuestas acompañado por los dos actores que facilitaron mi ingreso al campo de La Salada y del barrio porteño de Flores, como se describió en la introducción de la tesis⁸⁵. Este elemento hizo que el criterio de selección

⁸⁵ Uno de ellos es el presidente de la rama joven de la sede Buenos Aires de la *Overseas Korean Traders Association* (OKTA), quien posee un comercio de venta de indumentaria femenina en el barrio de Flores y conoce a una gran cantidad de miembros de dicha comunidad, prácticamente la totalidad dedicados a la fabricación y comercialización de ropa. El otro es un empresario dueño de una fábrica de telas circulares que desde el año 1995 vende sus productos a más de 2.000 puesteros en La Salada, con muchos de los cuales ha establecido relaciones de confianza y amistad, elemento indispensable para facilitar la realización de las encuestas y las entrevistas.

de puesteros y comerciantes encuestados y entrevistados no haya sido aleatorio sino realizado a través de la técnica bola de nieve, clave a la hora de lograr que los individuos me suministren esa información sensible. El hecho de que el muestreo no haya sido probabilístico (es decir, que no todos los individuos del universo hayan tenido igual probabilidad de ser encuestados) introduce un sesgo de selección en la encuesta de una magnitud difícil de estimar. Más allá de esto, consideramos que realiza un importante aporte al permitir una primera aproximación al empleo industrial generado en la fabricación de las prendas en los dos principales circuitos de comercialización del país.

Por último, cabe agregar que el presente ejercicio exploratorio sólo fue posible de realizar para los circuitos de La Salada y Flores, gracias a su elevada concentración geográfica. Lamentablemente, la dispersión que caracteriza a los restantes canales de comercialización (*shoppings*, supermercados, locales comerciales barriales y compras públicas) impide repetir dichos ejercicios, lo que dificulta dimensionar la cantidad total de costureros en Argentina.

3.3) Técnicas de análisis de la información

3.3.1) Técnicas de análisis cuantitativas

A continuación se describen las principales técnicas de análisis cuantitativas de la información recolectada y generada para dar respuesta a las preguntas de investigación de la presente tesis. En el capítulo cinco se presentan los resultados del ejercicio de estimación tanto de la participación de las importaciones en el mercado doméstico de prendas como de su impacto sobre la evolución de la producción nacional y el empleo. Debido a su mayor extensión relativa (once carillas), se decidió presentar su metodología de cálculo en el anexo uno.

3.3.1.1) ¿Cómo calcular el empleo en la fabricación de ropa en Argentina en la actualidad a partir de la información de las encuestas sociodemográficas?

Luego de la recolección de las bases trimestrales de la EPH, se procedió a realizar el análisis estadístico con el *Software Stata* versión 13.0. En particular, para realizar una estimación de la cantidad de trabajadores costureros: los resultados de este análisis son expuestos en el capítulo seis. Se construyó un *pool* de paneles que incluye las bases

de información del segundo, tercer y cuarto trimestre de 2016, los cuatro trimestres del 2017 y los cuatro del 2018.

¿Cuál fue el criterio de elección de dicho período?

En primer lugar, se buscó que el análisis refleje la situación con la mayor actualidad posible. Se seleccionaron los once trimestres comprendidos entre el segundo de 2016 y el cuarto de 2018 para incrementar la muestra de costureros relevados con el objetivo de lograr resultados con un mayor grado de representatividad. Se optó por no ir más atrás en el tiempo dado que el INDEC no presentó las bases entre el tercer trimestre de 2015 y el primero de 2016, en el marco de la emergencia estadística anteriormente mencionada⁸⁶. El *pool* conformado incluye 2.167 costureros relevados que, en función de los factores de expansión diseñados en el muestreo, representaron a 140.000 ocupados en el sector⁸⁷. Adicionalmente, los registros del OEDE contienen la cantidad trimestral de asalariados registrados en el sector para el mismo período analizado con la EPH.

Cabe aclarar que la sumatoria de las distintas ondas fue posible porque durante el período temporal comprendido en el *pool* no hubo acontecimientos que hayan provocado cambios discretos o significativos en las principales variables analizadas. Por ejemplo, no hubo ningún incendio con víctimas fatales que haya desatado una masiva campaña de fiscalización por parte de los organismos de inspección del Estado Nacional, como en el año 2006, ni se detectó ningún otro cambio importante en la problemática.

Conviene señalar que la EPH tiene un método para construir su muestra de hogares que consiste en la repetición de la misma unidad a lo largo de algunos trimestres, lo que implica que en el *pool* de paneles construido hay trabajadores encuestados que se repiten en más de una onda (Maurizio *et al.*, 2008)⁸⁸. Por otro lado, se consideró a los ocupados que declaran trabajar en la rama de actividad Confección de prendas de vestir⁸⁹. Cabe aclarar que los trabajadores

⁸⁶ Tampoco está disponible la base del tercer trimestre del año 2007.

⁸⁷ Ese número no debe ser entendido como el empleo total en el sector, sino únicamente como el empleo total estimado por la EPH. Como se verá más adelante, dado que la EPH releva información de aglomerados urbanos que representan el 62% de la población total del país, el empleo en el sector es aún mayor.

⁸⁸ La EPH releva a un mismo hogar durante dos trimestres consecutivos, deja pasar dos trimestres y los vuelve a encuestar en dos trimestres consecutivos. Es decir, los hogares se incluyen en las bases usuarias de los periodos t=1, t=2, t= 5 y t=6 (INDEC, 2018).

⁸⁹ La categorización como costurero surge de la pregunta del encuestador respecto a en qué sector de actividad trabaja: la confección de indumentaria está codificada con el número 1400

modistas que arreglan ropa se incluyen en la rama 9503 (reparación de efectos de uso personal y doméstico) y los vendedores de prendas se incluyen en la rama 4804 (comercio de textiles y avíos, mercería, prendas de vestir, calzado, marroquinería y artículos similares). La estimación del empleo y la estadística descriptiva se hizo considerando los factores de expansión muestral de los ocupados del sector encuestados (es decir, ponderando los casos).

¿Cómo operacionalizar el empleo informal a partir de las encuestas sociodemográficas?

Para definir la formalidad o no de los costureros *asalariados*, se adoptó el criterio de considerar si por su ocupación principal tiene aportes jubilatorios (de su empleador o propios), en línea con el criterio adoptado por los estudios de informalidad en Argentina con la EPH (como por ejemplo, Beccaria y Groisman, 2008). Respecto a los trabajadores por cuenta propia y a los patrones, categorías ocupacionales de gran importancia en el sector como se verá más adelante, resultó necesario construir una variable *proxy* de informalidad según su nivel educativo dado que en la EPH no se les pregunta sobre aportes jubilatorios. Se trata del criterio utilizado por Beccaria y Groisman (2008), según el cual aquellos patrones y cuentapropistas con estudios universitarios completos son considerados formales, mientras que el resto informales. Es decir, se realizó el supuesto de que los trabajadores profesionales son formales y todo el resto informales. Por último, los trabajadores familiares sin remuneración fueron considerados dentro del universo de los informales.

La ENAPROSS de 2015 sí preguntó a los ocupados por cuenta propia y a los patrones si tenían aportes jubilatorios, lo que resulta sumamente útil pues permite validar la precisión de las estimaciones obtenidas con el método indirecto de la EPH. Dicha encuesta reveló que el 80,4% de los trabajadores por cuenta propia del sector no tenían aportes previsionales en 2015, año en el cual la tasa de informalidad por el criterio educativo en la EPH fue de 88,2%. Esta discrepancia implica un margen de error de 7,8 puntos porcentuales, inferior al 10% del valor estimado. Para el caso de los patrones, la tasa de informalidad en la ENAPROSS fue de 73% durante 2015 mientras que con el método indirecto de la EPH se ubicó en 68%: un margen de error de cinco puntos porcentuales. Esta comparación indica que el criterio educativo utilizado para definir

del Clasificación de Actividades Económicas para Encuestas Sociodemográficas (CAES) del MERCOSUR, versión 1.0, dentro del rubro “Fabricación de prendas de vestir; terminación y teñido de pieles”.

informalidad laboral a partir de la EPH permite subsanar de manera razonable dicha debilidad del diseño del cuestionario para cuentapropistas y patrones del sector.

¿Qué procedimiento se realizó para estimar la cantidad de ocupados totales?

La metodología utilizada para estimar el empleo total en el sector sigue el tratamiento desarrollado en el estudio “Producción y empleo en el sector industrial argentino: 1998-2014” de Porta *et al.* (2016), aunque se incorporaron algunos cambios. En dicho trabajo, los autores calculan el empleo asalariado total para los distintos sectores de la industria manufacturera argentina con una desagregación de dos dígitos del CIIU. El mecanismo desarrollado consiste en estimar las tasas de informalidad laboral en asalariados para un *pool* de datos de corte transversal de las ondas trimestrales de 4 años consecutivos para obtener una suficiente cantidad de observaciones que habilita a trabajar a dos dígitos de nivel de actividad con un adecuado nivel de representatividad (y un margen de error menor al 3%). A continuación, los autores estiman el empleo asalariado total de cada sector industrial a partir de expandir la cantidad de asalariados formales con el porcentaje de informalidad del sector, siguiendo la fórmula:

$$\text{Asalariados totales de la rama } x = \frac{\text{asalariados registrados en OEDE en la rama } x}{(1 - \text{tasa de informalidad de la rama } x \text{ según EPH})}$$

Esta metodología permite realizar la mejor estimación posible sobre la cantidad total de asalariados a nivel de sector industrial a partir de las fuentes estadísticas secundarias⁹⁰. En este caso, se trata de la estimación de asalariados para el total del país, pues se expandieron los datos de OEDE (para toda Argentina) por el porcentaje obtenido por la EPH (para los aglomerados urbanos relevados).

Sin embargo, la metodología de Porta *et al.* (2016) debe ser adaptada para el caso particular de la fabricación de indumentaria en Argentina, pues el sector posee una peculiaridad que lo distingue del resto: la elevada proporción de trabajadores por cuenta propia. En efecto, para el período utilizado por la estadística descriptiva (2016-2018) los trabajadores por cuenta propia representaron el 37,4% del empleo total del sector. Si no se consideran los factores de expansión de los individuos encuestados, es decir, si sólo

⁹⁰ El supuesto que lleva implícito es que la proporción de los asalariados registrados en el empleo asalariado total del sector que es captada por la EPH para los 31 aglomerados urbanos se repite para el resto del país.

se toman los costureros efectivamente relevados por la EPH, la participación de los cuentapropistas asciende al 52% de los trabajadores del sector⁹¹.

Para subsanar este sesgo, fue necesario tomar como punto de partida la participación del *empleo asalariado registrado* en el *empleo total del sector* (que también incluye patrones, cuentapropistas y trabajadores familiares sin remuneración). De esta forma, el cálculo de los ocupados totales se realizó a partir de la siguiente fórmula:

$$\text{Ocupados totales} = \frac{\text{Asalariados registrados según OEDE}}{\text{Participación de asalariados registrados en el empleo total según EPH}}$$

La participación de los asalariados registrados en el total del empleo del sector promedió 25,2% en el sub-período analizado (2016-2018). Se trata de un nivel reducido en comparación con otros sectores industriales, diferencia explicada fundamentalmente por la elevada incidencia de la informalidad laboral en asalariados y de la importante presencia de trabajadores por cuenta propia. Dicho porcentaje estimado con la EPH para el período II-2016 a IV-2018 resultó similar al 29,8% estimado a partir de los microdatos de la ENAPROSS del año 2015, lo que comprueba la confiabilidad a la estimación.

3.3.1.2) ¿Cómo calcular la evolución del empleo y de la tasa de informalidad en el sector según las encuestas sociodemográficas?

Para calcular la evolución de la tasa de informalidad laboral en el sector de confección de indumentaria se repitió la metodología utilizada por Porta *et al.* (2016) con la adaptación descrita en el apartado anterior. En primer lugar, se calcularon las tasas de informalidad del sector para períodos de 4 años consecutivos: i) 1996-1999; ii) 1999-2002; iii) 2003-2006 (paso a la EPH modalidad continua); iv) 2006-2009; v) 2009-2012; vi) 2012-2015; vii) 2016-2018. Se estimaron las tasas de informalidad del sector con un *pool* de bases de cuatro años (alrededor de 16 bases por periodo, con más de 3.000

⁹¹ La diferencia con la muestra expandida se debe a que los factores de expansión de la EPH para los asalariados duplican al de los cuentapropistas. Esto deja en evidencia otro de los supuestos sobre el que descansan estas proyecciones: la calidad de la calibración de los factores de expansión de diseño de la muestra de la EPH, definidos como la inversa de la probabilidad de selección de los hogares (INDEC, 2009).

costureros encuestados en cada una) para disminuir el margen de error a un porcentaje menor al 2%.

Dichas tasas de informalidad de 4 años fueron convertidas en tasas anuales a partir de asignar al sector la evolución año a año de la informalidad para toda la industria manufacturera⁹² (Porta *et al.*, 2016). Es decir, la tasa promedio en la fabricación de indumentaria en Argentina para el período 1996-1999 fue anualizada siguiendo el comportamiento que tuvo para toda la industria argentina. El supuesto implícito detrás de este supuesto implica suponer iguales en el corto plazo los movimientos de la informalidad para el sector de confección de ropa y de la industria argentina total. La fórmula es:

$$TI \text{ en confección para 2017} = \frac{TI \text{ en conf. 2016-2018} * (TI \text{ Industria 2017})}{TI \text{ Industria 2016-2018}}$$

Es decir, la tasa de informalidad (TI) en el sector para el año 2017 fue calculada como el producto entre la tasa de informalidad en el sector promedio para el período 2016-2018 y la tasa de informalidad de la industria manufacturera del año 2017 dividido la tasa de informalidad de la industria manufacturera promedio del período 2016-2018. En aquellos años repetidos en dos períodos consecutivos (1999, 2006, 2009 y 2012), la tasa de informalidad fue calculada como el promedio simple de la tasa del sector para el período inicial y para el periodo siguiente.

Por último, para estimar la cantidad anual de ocupados totales del sector de indumentaria se multiplicó el dato de empleo asalariado registrado según OEDE por uno dividido la participación de los asalariados registrados en el total del empleo para cada uno de los sub-periodos analizados previamente en el procedimiento anterior.

La información disponible en la última matriz insumo producto (MIP) de Argentina (que data del año 1997) y en el censo poblacional del año 2001 permitieron realizar dos pruebas de robustez para las estimaciones realizadas a través de este método. En primer lugar, la MIP 1997 destaca la presencia de 123.300 puestos de trabajo en la confección de prendas de vestir, terminación y teñido de pieles, de los cuales 39.100 fueron asalariados formales, 47.400 informales y 36.850 no asalariados. Para el mismo año, el método utilizado permitió estimar la presencia de 120.100 ocupados totales en el sector, lo que representa un margen de error de 2,6%.

⁹² Trabajar en términos anuales en la EPH a nivel agregado para la industria argentina es posible dado que posee la suficiente representatividad en el corto plazo (el margen de error de la estimación no supera el 1%).

Por su parte, el Censo 2001⁹³ (realizado a mediados de noviembre) relevó la presencia de 92.785 costureros en todo el país con una tasa de informalidad laboral de 69,5%. Aquí la discrepancia resulta mayor con la estimación propia de 134.970 ocupados totales: la diferencia responde exclusivamente a la cantidad de asalariados registrados considerados. Mientras para la estimación propia se utilizó el promedio del año según datos de OEDE (30.317), de considerar únicamente el dato del último trimestre (28.603), fecha de realización del censo, la estimación hubiera arrojado la cifra de 127.300. Aun así, la diferencia que persiste se debe estrictamente a la cantidad de asalariados registrados relevados por el censo (21.178) que contrastan con los registros administrativos del OEDE. En efecto, el coeficiente de multiplicación (1 dividido la participación de los asalariados registrados en el empleo total) fue 4,45 para la estimación según EPH y 4,38 para el Censo (es decir, la participación del empleo asalariado registrado por EPH fue prácticamente la misma que la registrada por el Censo).

3.3.1.3) ¿Cómo detectar en la información de las encuestas sociodemográficas si el sector de confección genera una penalidad propia en materia de informalidad laboral?

Como quedará en evidencia con la estadística descriptiva incluida en el capítulo 6, el sector de fabricación de indumentaria en Argentina emplea mayoritariamente a mujeres, trabajadores de bajo nivel educativo, trabajadores domiciliarios y extranjeros, entre otros. Debido a que dichos atributos observables de los trabajadores suelen estar asociados a una mayor incidencia de la problemática en todos los sectores de la economía nacional (también existen evidencias de otros países en la misma dirección), surge un interrogante puntual: ¿la mayor informalidad en el sector está asociada a que emplea principalmente trabajadores con atributos personales usualmente penalizados o, aun controlando por sus características observables, el sector genera una penalidad adicional en materia de informalidad?

Para responder dicha pregunta, fue necesario realizar una descomposición Oaxaca-Blinder que permite conocer qué proporción de la informalidad corresponde a que el

⁹³ Se realizó el intento de verificar la robustez de la estimación con el Censo 2010 aunque no fue posible dado que se verificaron problemas de imputación de trabajadores a dos dígitos de nivel de actividad. Sólo a modo de ejemplo, el Censo registró la mitad del empleo industrial en el sector alimenticio, cuando según registros administrativos del OEDE sólo representó el 28,1% durante el cuarto trimestre de 2010.

sector emplea trabajadores con atributos personales usualmente vinculados con la informalidad laboral y qué proporción a una penalidad intrínseca del sector. Para realizar la descomposición Oaxaca-Blinder fue necesario estimar previamente un modelo *probit* en el cual la variable dependiente tomó valor uno en caso de que el ocupado sea informal y cero en caso de formal. Debido a que la variable dependiente de la problemática analizada es una *dummy* que toma valor cero y uno, debí utilizar la metodología desarrollada en Yun (2004) para realizar el Oaxaca-Blinder a un modelo *probit* para variables dependientes dicotómicas.

Entre las variables explicativas utilizadas para estimar el modelo *probit* se ha incluido *dummies* de nivel educativo (la categoría base fue secundaria completa), edad, edad al cuadrado, *dummies* regionales (con categoría base GBA), *dummies* de tamaño del establecimiento según cantidad de trabajadores (la categoría base fue 5 personas), *dummy* de género, *dummy* de extranjero y *dummy* si el ocupado trabajó en su domicilio. Resulta frecuente para este tipo de descomposiciones que la elección de la categoría base para las variables categóricas resulte no trivial, con lo cual para subsanar esta limitación se debió adoptar la metodología descrita por Yun (2005). Los resultados del *probit* se presentan en el anexo cinco.

El período temporal para este análisis fue seleccionado en función de la disponibilidad de microdatos para la modalidad continua de la EPH del INDEC: III trim-2003 a IV trim-2018. En efecto, los 15 años comprendidos en el período permiten comprobar si hubo modificaciones significativas en la problemática al cabo de una década de intenso crecimiento económico del sector. Para incrementar la muestra de costureros relevados, se elaboraron dos *pools* de datos: i) el primero abarcó entre el tercer trimestre de 2003 (momento en que empieza el relevamiento continuo de la EPH) y el cuarto de 2011; ii) el segundo incluyó las bases disponibles entre el primer trimestre de 2012 y el cuarto de 2018. Los períodos temporales que incluyen cada *pool* fueron seleccionados en función del comportamiento de la producción de la industria de fabricación de ropa en Argentina, tal como se observa en el gráfico 3.1.

Gráfico 3.1
**Producción del sector de confección de indumentaria:
 2003-2018**

En millones de pesos constantes de 2004



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC.

La información de las Cuentas Nacionales del INDEC indica que las cantidades fabricadas de ropa crecieron persistentemente durante el primer *pool* (dinámica sólo interrumpida en 2009 por la crisis internacional). En esos 8 años, las cantidades fabricadas de ropa en Argentina aumentaron 62,8%, según información del INDEC. Desde entonces, el sector enfrentó sucesivas caídas en su nivel de actividad que continuaron hasta el momento de finalización de esta tesis, dinámica contenida en el segundo *pool*. Entre 2012 y 2018, la cantidad de indumentaria confeccionada en el país acumuló una caída de 33,3%.

El cuadro 3.1 a continuación reporta la cantidad de individuos que integran ambos *pools*. En particular, se identifican 7.550 y 6.863 trabajadores del sector de confección de indumentaria. Si bien se trata de un porcentaje pequeño de la muestra total (o del total de ocupados), resultan tamaños suficientes para reducir de forma razonable el error

muestral, lo que permite que muchos de los coeficientes estimados sean estadísticamente distintos de cero a niveles de confianza estándar.

Cuadro 3.1
Individuos según *pool*

	Pool 2003-2011	Pool 2012-2018
Costureros	7.550	6.863
Industria manufacturera	66.580	59.281
Total Economía	600.333	384.377

Fuente: elaboración propia en base a datos de EPH-INDEC.

3.3.1.4) Metodología cuantitativa con encuestas sociodemográficas para conocer cuáles son las causas micro y macroeconómicas de la informalidad laboral

Una vez verificada la presencia de una penalidad intrínseca del sector en materia de informalidad laboral, se procedió a estudiar la influencia de diversos atributos observables de los trabajadores, de sus puestos de trabajo y de la macroeconomía en la probabilidad de tener un empleo. En resumidas cuentas, a partir del tratamiento de las encuestas sociodemográficas, se desarrollaron varios modelos para estimar la informalidad de los costureros a partir de diversas combinaciones de variables explicativas y se seleccionó al que mejor explica la problemática.

Para ello, en primer lugar resultó necesario seleccionar las variables más importantes identificadas en la revisión bibliográfica que pueden explicar la informalidad laboral en el sector. De la revisión de los antecedentes del capítulo 2 se seleccionaron trece variables, de las cuales cinco refieren a atributos observables de los ocupados (sexo, edad, nivel educativo, nacionalidad y si recibe ingresos extraordinarios⁹⁴), dos a su núcleo familiar (posición que ocupa

⁹⁴ En ingresos extraordinarios incluí los montos percibidos por alquileres de propiedades, ganancias en negocios propios (en los cuales no trabajó), intereses de plazos fijos o inversiones financieras, becas de estudio o cuotas alimentarias.

en el hogar y si hay otros ingresos en el hogar⁹⁵), dos al puesto de trabajo (tamaño del establecimiento y región) y cuatro al sector (producción, tipo de cambio real, importaciones de prendas y desocupación).

Siguiendo a Baltagi (1995) y a Panigo *et al.* (2006), se trabajó con el supuesto de que la heterogeneidad individual no observable (HINO) responde principalmente a la presencia de efectos individuales específicos por unidad de corte transversal, constantes a lo largo de los distintos trimestres. Para subsanar cualquier distorsión que pueda introducir este efecto, se construyó un panel a partir de seis ondas consecutivas de la EPH para el período I-trimestre de 2011 a II-trimestre de 2012. Esta decisión fue tomada en función del diseño de la muestra de la EPH, que releva un hogar durante dos trimestres, deja pasar dos períodos y los vuelve a relevar. Únicamente se seleccionó a los individuos del panel incluidos en más de una onda. Se seleccionaron dichos trimestres pues concentraron el momento de quiebre en la dinámica de crecimiento del sector, como se observó en el gráfico 3.1.

A continuación se utilizó la función *Global Search Regression* (GSReg) de la versión 15.0 del *software* Stata que permite estimar toda la combinación posible de las trece variables seleccionadas con modelos *xtlogit* para datos de panel con el objetivo de conocer cuál explica mejor las probabilidades de un trabajador de la costura de ser informal (es decir, la variable dependiente de las estimaciones es una *dummy* que adopta valor 0 cuando el ocupado es formal y 1 cuando es informal). En este punto cabe aclarar que el GSReg permite seleccionar entre una gran cantidad de modelos para datos de panel en función de una serie de criterios especificados por el usuario, para garantizar simultáneamente una buena capacidad predictiva del modelo y la robustez de los estimadores utilizados (Gluzmann y Panigo, 2013). Entre las distintas ventajas de la técnica econométrica GSReg se puede mencionar que: i) asegura que los criterios de selección de modelos sean óptimos, tanto al interior de la muestra seleccionada como para otras muestras (es decir, combina el mejor ajuste *in sample* con el mejor ajuste *out of sample*); ii) posibilita la comparación de los distintos modelos

⁹⁵ El monto de los otros ingresos del hogar fue calculado como el monto del ingreso total familiar menos el monto total del ingreso individual.

estimados; y, iii) facilita la construcción de una base de datos con los principales resultados de las distintas regresiones estimadas Garriz y Panigo (2015).

Dado que se seleccionaron trece variables que pueden explicar la problemática, el GSReg estimó 8.131 ($2^{13}-1$) regresiones de panel con efectos fijos. Luego se seleccionó al mejor modelo de los 8.131 a partir de la minimización de los criterios de información de Akaike (aic), Akaike para muestras pequeñas (aicc) y del bayesiano (bic). Los tres criterios incluyen un mecanismo para penalizar la inclusión de variables que permitan una mejor estimación del modelo *in sample*, pero que posean bajo poder explicativo cuando se lleva el mismo modelo *out of sample* (Burnham y Anderson, 2004).

Siguiendo el novedoso enfoque de la economía bayesiana, se presenta la distribución de kernel para los coeficientes (beta) estimados de las distintas variables para todos aquellos modelos donde tengan una significatividad mayor al 95% (Gluzmann y Panigo, 2013). Para ello, fue necesario hacer pruebas *t de student* para los todos los resultados obtenidos de los coeficientes de las 13 variables para los 8.131 modelo⁹⁶. El análisis de la distribución de *kernel* de los coeficientes significativos permite verificar, entre otras cosas, si la variable posee una influencia negativa o positiva en la informalidad laboral. Por ejemplo, el coeficiente de la variable *pyme* adopta valores positivos en todos los modelos estimados en donde posee una significatividad superior al 95%, lo que permite confirmar que dicha variable tiene una influencia positiva a la hora de explicar la problemática. Los resultados se presentan en el capítulo siete.

3.3.1.5) ¿Cómo estimar la cantidad de empleo industrial generado en La Salada?

A continuación se describe la metodología empleada para estimar el empleo industrial generado en la fabricación de las prendas comercializadas en el circuito La Salada. En primer lugar fue necesario calcular la cantidad de puestos en el complejo ferial. A diferencia del cálculo de Dewey (2014), para el presente ejercicio no se realizó un recorrido exhaustivo por todos los pasillos de todas las ferias y galerías contando la

⁹⁶ Se estableció como hipótesis nula que los coeficientes no sean significativos y como hipótesis alternativa que sí lo sean. Para todos aquellos casos donde el valor absoluto del t del coeficiente fuera superior al t teórico, se aceptó la hipótesis alternativa.

cantidad de locales. Se optó por consultar sobre la cantidad de puestos totales a diversos actores pertenecientes al complejo (tres de los cuales fueron puesteros miembros de las cooperativas que administran las ferias), obteniendo una cifra aproximada de 8.200 para noviembre de 2018. Dado que el trabajo de Dewey (2014) sí realizó un exhaustivo recuento, tomé la decisión de aceptar como válida la cifra de 7.822 puestos de venta de ropa relevados durante junio de 2013 de venta de ropa. Dicha cifra tiene un 5% de diferencia con mi estimación, lo cual implica un margen de error aceptable para este tipo de ejercicio exploratorio⁹⁷.

En segundo lugar, fue necesario tomar una muestra de puestos para definir qué proporción vende principalmente ropa importada y cuál vende mayoritariamente el tipo de prendas de las cinco cuotas definidas con el indicador mínimo de trabajadores de la AFIP (remeras; buzos, *jogging*, calzas y vestidos; pantalones; camisas, chombas, blusas, pantalones de *jean* y resto).

Para estimar el porcentaje de locales que venden productos importados, se tomó una muestra de cuatro pasillos: uno en cada una de las tres grandes ferias y otro de la Galería Quilvincha. Los pasillos elegidos no fueron ni los más céntricos ni los más perimetrales, sino que se buscó relevar aquellos ubicados en posiciones intermedias. Del total de puestos, aproximadamente sólo 5% vendía productos importados⁹⁸. Cabe aclarar que como el trabajo de campo se concentró en el mes de noviembre, la cantidad de puestos que vendían camperas era inferior que en otros meses del año, fenómeno compensado por la mayor cantidad de puestos que vendían trajes de baño femeninos (ambas prendas de origen importados).

También fue necesario conocer la distribución de puestos según las cotas definidas de productos. El recorrido fue el mismo que el realizado para definir la proporción de puestos que no venden ropa o que venden mayoritariamente ropa importada. Para estimar la cantidad de empleo generado en la confección de la ropa vendida en La Salada, se realizaron encuestas hasta obtener cinco respuestas por cada una de las

⁹⁷ A principios de 2016, las nuevas autoridades provinciales sacaron los puestos emplazados en la vía pública de la (ex) feria La Ribera: gran parte de ellos se trasladaron a galerías periféricas que surgieron desde entonces (como veremos más adelante). Utilizar el dato de Dewey de 2013 implica suponer que la gran mayoría de los puestos de la Ribera se trasladaron a las nuevas galerías, supuesto validado por cuatro de los entrevistados en La Salada.

⁹⁸ La mayoría de los puestos que venden principalmente productos importados también venden productos de fabricación nacional. La dificultad para calcular su producción nacional llevó a utilizar el supuesto de que no producen nada y excluirllos del cálculo, para que las estimaciones de empleo total refieran a un escenario de mínima. Sin embargo, dicho sesgo puede ser parcial o totalmente compensado por aquellos puestos que venden mayoritariamente ropa nacional y, en una proporción menor, ropa importada.

cuotas definidas anteriormente. Así, se lograron 25 encuestas en total. Adicionalmente, se realizaron 2 entrevistas por cada una de las cuotas, obteniendo 10 respuestas positivas⁹⁹.

3.3.1.6) ¿Cómo estimar la cantidad de empleo industrial generado en Flores?

En primer lugar, fue necesario conocer la cantidad de comercios y puestos que comercializan ropa en el circuito comercial de Flores. En noviembre de 2018 la Cámara de Empresarios Coreanos en Argentina (CAEMCA) realizó un censo de la cantidad de comercios del circuito que comercializan prendas de vestir. Los resultados obtenidos indican la presencia de 2.857 locales a la calle¹⁰⁰ y de 4.697 puestos en 140 galerías comerciales¹⁰¹¹⁰², lo que totaliza 7.554 locales (Ge9, Lee). Además, se comprobó que el 43,6% de los 7.554 locales comerciales también se ocuparon de la fabricación de la ropa: 3.294.

Las entrevistas realizadas permitieron comprobar que alrededor del 90% de los locales comerciales a la calle tiene integrada la fabricación, lo que arroja la cifra de 2.571 fabricantes. El resto comercializan fundamentalmente prendas de origen importado. Por su parte, los locales en galerías suelen ser un puesto de venta secundario de un local a la calle o de un puestero que también comercializa en La Salada. Si se considera como válida la proporción obtenida en el censo de CAEMCA, entonces sólo 829 locales en galerías se dedican a fabricar sus prendas. A continuación, el cuadro 3.2 resume dichas estimaciones. Cabe agregar que los resultados del censo realizado por la CAEMCA son consistentes con las estimaciones propias elaboradas para una versión preliminar de este capítulo¹⁰³.

⁹⁹ En el anexo 3 se presenta la lista de entrevistados, con su respectivo código de identificación, rol del entrevistado y fecha y lugar de la entrevista.

¹⁰⁰ Los locales a la calle tienen tres tipos de dimensiones: i) locales de 8,66 metros de ancho; ii) de 4,33 metros; y iii) de 2,89 metros.

¹⁰¹ Sólo a modo de ejemplo es posible mencionar la galería Tres Elefantes, Galería Tortuga, Centro Comercial Paseo del Cielo, Pequeña Bolivia, Galería de Luz, entre otras

¹⁰² Generalmente dichos puestos tienen una dimensión de dos metros de largo por dos metros de ancho y resultan similares a los que se encuentran en La Salada.

¹⁰³ En la versión anterior (casualmente también para noviembre de 2018) se habían estimado la presencia de 2.600 locales comerciales a la calle (una diferencia menor al 10% respecto al censo de CAEMCA) y de 1.500 locales en galerías. La significativa diferencia obtenida en los puestos en galerías obedece a que se había tomado el cálculo conservador de sólo 50 galerías (en función de la declaración de un entrevistado), cuando en realidad había 140.

Cuadro 3.2
Locales con fabricación de ropa en Flores

	Noviembre de 2018
Cantidad de locales a la calle	2.857
Cantidad de locales en galerías	4.697
Cantidad de locales en el circuito comercial	7.554
Proporción de locales con fabricación integrada	43,6%
Locales con fabricación integrada	3.294
Locales a la calle con fabricación integrada (90%)	2.571
Locales en galerías con fabricación integrada	722

Fuente: elaboración propia en base a datos de EPH-INDEC.

A continuación se realizaron encuestas a una muestra de 20 locales y puestos de Flores en función de las cuotas de mercado definidas por el principal producto de venta. Complementamos el análisis mediante entrevistas a cinco comerciantes de ropa del barrio, en este caso, una por cada cuota del mercado. Estas entrevistas fueron realizadas luego del trabajo de campo de La Salada, lo que nos permitió comprobar una elevada coincidencia en los requerimientos de empleo asociados a los distintos tipos de prendas fabricadas. Cabe reiterar que, si bien en ninguno de los casos se trató de una muestra estadísticamente representativa ni seleccionada aleatoriamente, la complementación con entrevistas permitió incrementar la validez del estudio.

A pesar de estos recaudos metodológicos, los resultados del presente ejercicio exploratorio pueden contener sesgos que afecten a las estimaciones de empleo en una magnitud difícil de estimar. Por ejemplo: i) que los entrevistados y encuestados no hayan declarado la verdad; ii) que los puesteros y comerciantes creen que los talleres familiares trabajan exclusivamente para ellos¹⁰⁴, pero en realidad trabajan para más de un dador de trabajo (lo que reduciría la cantidad total de talleres y de ocupados); iii) que el limitado tamaño de la muestra no haya permitido calibrar correctamente la cantidad de talleres y trabajadores promedio por puesto; iv) que la cantidad de talleres y puestos en La Salada sea significativamente distinta a la estimada; o, v) que el censo de CAEMCA haya contabilizado incorrectamente la cantidad de locales. Cabe reiterar que el relevamiento se realizó durante el mes de noviembre, de elevada actividad para esta industria, con lo cual los resultados en materia de empleo deben ser interpretados como los máximos alcanzados a lo largo del año.

¹⁰⁴ Cabe aclarar que no se logró entrevistar a talleristas sino a puesteros y a dueños o encargados de locales.

En efecto, el objetivo de la realización de las encuestas no fue precisar la cantidad exacta de trabajadores industriales detrás de cada circuito, sino brindar evidencia empírica exploratoria que permita simplemente una primera cuantificación, refinando la investigación seminal de Dewey (2014). Por ello, las conclusiones deben ser manejadas con cautela y sería conveniente desarrollar futuras investigaciones que permitan precisar el cálculo a través de mejoras en el muestreo, como por ejemplo que sea probabilístico, y un incremento en la muestra encuestada hasta que no sea necesaria la complementación con entrevistas.

3.3.2) Técnicas de análisis cualitativas

Una vez terminadas las tareas de recolección y producción de información cualitativa a través de la revisión de la literatura existente, las tareas de observación participante y las entrevistas, se procedió a elaborar un sistemático y profundo análisis siguiendo las recomendaciones de Richards (2009)¹⁰⁵. Una de las primeras actividades realizadas para analizar la información cualitativa fue la búsqueda y creación de categorías conceptuales¹⁰⁶ con el objetivo de poder comprender e interpretar la realidad.

En primer lugar, se crearon macro-categorías para agrupar a las distintas categorías específicas. En este caso, el criterio fue inductivo-deductivo y han emergido a partir del análisis del marco teórico y de los estudios antecedentes. Las macro-categorías utilizadas son: 1) condiciones laborales; 2) actores de la cadena de valor; 3) segmentos de la fabricación; 4) segmentos de la comercialización; 5) causas de la informalidad laboral.

Cada una de estas macro-categorías contiene en su interior diversas categorías específicas, que han emergido a partir del análisis del trabajo de campo en las dos ondas de realización de entrevistas (es decir, utilizando el criterio inductivo) (Navarrete, 2011). En un primer momento, han surgido categorías de la ronda de entrevistas realizadas a los diez actores claves de la cadena de valor. Esas categorías han sido utilizadas para

¹⁰⁵ Dicho autor destaca la importancia de leer y releer la información, marcar los fragmentos que resultan interesantes para el investigador y preguntarse por qué resultan interesantes (Richards, 2009).

¹⁰⁶ Entendidas como clasificaciones básicas de las conceptualizaciones que refieren al objeto de estudio, las categorías agrupan un conjunto de ideas que permiten vincular la teoría con el campo (Rodríguez *et al.*, 1999; Campos y Martínez, 2012).

diseñar los cuestionarios para la segunda ronda de entrevistas. En efecto, durante la segunda ronda de entrevistas han emergido algunas categorías nuevas. Por último, en el análisis de las entrevistas surgieron unas últimas categorías adicionales. Para organizar la información y procesar los datos, se utilizaron hojas de cálculo de *Microsoft Excel* para cada una de las macro categorías de análisis, con distintas solapas para cada una de las categorías específicas.

Una segunda instancia del análisis consistió en la codificación de la información cualitativa generada en las tareas de observación participante y las entrevistas, y la recolectada del análisis de la literatura. Para ello se asignó a cada categoría un código numérico, cuyo primer carácter responde a la categoría macro y el segundo a la categoría intermedia. Esta forma facilitó asignar la información del campo con su respectiva fuente en cada una de las categorías de análisis¹⁰⁷. La gran cantidad de información cualitativa generada y recolectada quedó organizada en archivos según categoría conceptual (en *Excel*) y según entrevistado (en *Word*).

La tercera instancia del procesamiento consistió en el análisis de la información para cada una de las macro categorías y sus categorías específicas respectivas. Si bien el examen de la información cualitativa es continuo y se realiza espontáneamente desde los primeros acercamientos a los datos, durante esta instancia fueron surgiendo ideas propias, hipótesis y conexiones. Adicionalmente, se seleccionaron los fragmentos más destacados de las entrevistas que fueron utilizados como citas.

Gallart (1992) destaca un elemento importante del proceso de análisis de los datos cualitativos:

“el relato de aquellos implicados da los elementos informativos, pero sólo el análisis del investigador permite distinguir el proceso de la versión de sus protagonistas. Ese ir y venir entre información y análisis, y requerimiento de nueva información, va completando el espiral del trabajo de campo cualitativo” (Gallart, 1992: 122).

Siguiendo las recomendaciones de Navarrete (2011), se procedió a realizar el análisis descriptivo para cada una de las categorías de análisis, con foco en los consensos alcanzados así como en los disensos (y explicando las distintas visiones implicadas).

¹⁰⁷ Los fragmentos de las entrevistas, notas de la observación y de la literatura poseen un código vinculado a una macro categoría y específica; algunos fragmentos muy valiosos tienen varios códigos y otros ninguno.

En este punto, se consideró que las categorías alcanzaron la saturación cuando la mayoría de los entrevistados brindaron explicaciones similares sobre sus comportamientos.

En aquellas categorías para las que no se encontró unanimidad entre los entrevistados, se optó por seguir ampliando la muestra hasta conseguir un patrón mayoritario de respuestas. Sin embargo, esto último tampoco se logró para algunas categorías, a pesar de incrementar la muestra de entrevistados. En esos casos, se optó por describir dichos contrapuntos. Respecto a la triangulación de argumentaciones, la autora sostiene que:

“la idea subyacente es que al contrastar puntos de vista distintos, teniendo en cuenta el lugar desde donde se enfoca, se obtiene una imagen mucho más completa de un objeto. Esto exige definir la ubicación desde la cual se orienta cada perspectiva y corregir el sesgo que ésta implica, solo así la imagen no estará distorsionada” (Gallart, 1992: 135).

Las últimas dos etapas del análisis incluyeron la elaboración de conclusiones empíricas para describir las distintas aristas del objeto de estudio y, por último, la interpretación de los resultados del trabajo de campo, estableciendo conclusiones teóricas y explicativas. Esta forma de analizar la información cualitativa facilitó el abordaje de las diversas preguntas de investigación, guiando la escritura de los capítulos de resultados de esta tesis. El análisis de los datos permitió ir configurando una interpretación del comportamiento del sector y de las múltiples causas de la informalidad laboral.

Por último, del análisis de la información cualitativa se construyó una tipología de trabajadores informales en la industria de confección de indumentaria en Argentina. Los distintos tipos de costureros fueron definidos en función de las principales causas que explican la informalidad de sus puestos.

3.4) A modo de cierre del capítulo

A continuación se resume la forma en que se dará respuesta a cada uno de los objetivos específicos de la investigación, una vez descriptas las distintas técnicas de generación, recolección y análisis de la información. El primer objetivo específico consiste en analizar la evolución del sector de fabricación de indumentaria en Argentina durante el período 1975-2018 y describir su segmentación en diferentes cadenas de producción y comercialización. Para abordarlo, se relevaron los estudios antecedentes sobre el

sector, se realizaron entrevistas a actores de la cadena de valor y se desarrollaron tareas de observación participante en la CIAI. Además, se elaboró estadística descriptiva sobre el comportamiento de diversas variables del sector en base a fuentes secundarias de información (como producción, importaciones, empleo y cantidad de empresas) y se llevó a cabo una encuesta propia sobre consumo de ropa por parte de turistas argentinos en el exterior.

Para incrementar la comprensión del sector, se triangularon técnicas metodológicas cualitativas y cuantitativas. Varios entrevistados e investigaciones anteriores destacaron a las importaciones de ropa como las responsables del deterioro de las condiciones laborales en esta industria. Esto fue confirmado a través del análisis estadístico descriptivo sobre la información cuantitativa de la participación de las importaciones en el mercado de consumo, de la encuesta propia a turistas y de las estadísticas socio-demográficas que refieren a la formalidad de los puestos de trabajo en el sector.

El segundo objetivo específico de la tesis consiste en dimensionar los segmentos de trabajadores informales en la fabricación de ropa según su inserción en los diversos circuitos productivos. Para ello, también se adoptó una triangulación de métodos: se realizaron encuestas a puesteros y comerciantes, complementadas por entrevistas a distintas cuotas de la muestra.

Respecto al tercer y último objetivo (analizar las causas de la informalidad laboral en las distintas cadenas de producción y comercialización del sector) se optó por triangular los abordajes metodológicos cuanti y cualitativos. En primer lugar, se estimó un modelo econométrico que permite descomponer las causas de la informalidad en la fabricación de ropa según las características de los trabajadores que lo integran o de la existencia de una penalidad propia del sector. Adicionalmente, se buscó explicar las causas de la informalidad laboral según distintos atributos observables de los trabajadores, de sus puestos de trabajo y de factores sectoriales y de la macroeconomía. El abordaje cualitativo se basó en la realización de entrevistas a setenta y ocho actores de la cadena de valor. Se privilegió la consulta a personas que ocupan distintas posiciones, para poder contrastar las respectivas explicaciones de la problemática, teniendo en consideración sus intereses personales. Adicionalmente, se aprovechó la gran cantidad de estudios ya existentes sobre distintas aristas de la problemática.

Para finalizar este capítulo, se mencionan las distintas limitaciones de la investigación de la presente tesis doctoral y las estrategias adoptadas para minimizar las distorsiones y maximizar la validez de los resultados. En primer lugar, cabe resaltar que el mayor inconveniente estuvo asociado a la dificultad de investigar sobre un fenómeno como la

informalidad laboral en una industria caracterizada por el incumplimiento mayoritario de las normas. Esto trajo aparejado una serie de problemas.

En primer lugar, la información sobre producción y empleo de las fuentes estadísticas oficiales resultó insuficiente, dada la evasión y la falta de registro de una gran cantidad de transacciones, de empleo y de unidades productivas. Por ello, se optó por caracterizar el empleo a través de la EPH, aunque el tamaño de la muestra no tiene el grado de representatividad adecuada. Esto fue subsanado a través de la elaboración de *pools* de corte transversal que incrementaron la cantidad de costureros relevados. Sin embargo, debido a que la EPH posee limitaciones para captar la totalidad del universo de costureros informales, el grado de representatividad alcanzado obliga a ser cauto con las conclusiones.

Adicionalmente, las fuentes estadísticas secundarias no presentan evidencias sobre la pertenencia de los costureros informales a los distintos segmentos de producción de prendas. Esto fue parcialmente subsanado a partir de la realización de una encuesta a una muestra de puesteros de La Salada y comerciantes de Flores sobre el empleo generado en la fabricación de las prendas.

En relación a esto último, otra de las limitaciones nace en el carácter personal de la investigación, lo que llevó a contar con recursos limitados. Puntualmente, esto implicó que no se haya podido recurrir a un muestreo probabilístico y a un tamaño de muestra suficiente para poder generalizar las conclusiones de la encuesta sobre empleo generado en La Salada y Flores. En parte, esto fue subsanado a través de la complementación de encuestas con entrevistas según cuotas diferenciadas en función de similares niveles de generación de puestos de trabajo. Sin embargo, persiste un sesgo de selección de la muestra (así como de su reducido tamaño) de magnitud difícil de cuantificar. Por ello, la información cuantitativa construida debe ser entendida como una estimación y sus conclusiones manejadas con cautela.

El elevado nivel de informalidad del sector conduce a otra limitación: que algunos entrevistados no digan toda la verdad. Para minimizar dicho riesgo, se llevaron a cabo distintas estrategias tales como la generación de relaciones de confianza con algunos entrevistados, ofrecer al entrevistado que la entrevista no sea grabada, aclarar mi carácter de investigador académico y brindar la opción del anonimato del testimonio. Sin embargo, parte del riesgo pudo persistir, por lo que se optó por confrontar las declaraciones de los entrevistados con las de otros actores ubicados en posiciones distintas de la cadena de valor (por ejemplo, la visión de empresarios con la de sindicalistas). Para aquellos temas en los cuales se han registrado diferencias en las

declaraciones de los entrevistados, se confrontaron las distintas posturas y se aclaró la ubicación de los diversos entrevistados dentro de la cadena (es decir, si se trata de empresarios, sindicalistas, académicos, entre otros).

Otra consecuencia de la elevada informalidad presente en esta industria radica en que los actores puedan tener representaciones de los fenómenos que no obedezcan a la realidad¹⁰⁸. Es decir, que ciertas brechas de conocimiento por falta de estadísticas oficiales sean cubiertas con metodologías difusas y dichas estimaciones sean repetidas por actores de la cadena, amplificando la confusión sobre el tema. Por ejemplo, en el capítulo 5 se abordará una confusión creada a partir de un cálculo sesgado por parte de un organismo del Estado nacional en torno al peso de las importaciones de ropa en el mercado doméstico.

¹⁰⁸ Esta aclaración también se detectó en una investigación anterior sobre el sector (Matta, 2011).

Capítulo 4

El sector de fabricación de indumentaria en el mundo

En el presente capítulo se describe la evolución del sector de confección de ropa a nivel mundial durante el período analizado por la tesis: 1975-2018. El objetivo es brindar un punto de referencia para contextualizar las transformaciones productivas atravesadas por el sector en Argentina y poder dar cuenta tanto de las especificidades del caso local como de los puntos en común con otras experiencias. A su vez, se realiza un breve estudio de caso de la industria de confección de ropa en Portugal, cuyo derrotero histórico presenta marcadas coincidencias con la experiencia argentina. En efecto, durante las últimas dos décadas la cadena de valor portuguesa realizó un proceso de modernización productiva que resulta ejemplar a la hora de diseñar una estrategia para la industria argentina. El abordaje metodológico combina técnicas cuantitativas (fundamentalmente el análisis estadístico de datos recolectados de fuentes secundarias) con cualitativas (el análisis de las entrevistas y de la revisión bibliográfica).

4.1) La transformación de los mercados internacionales: 1975-2018

Hacia mediados del siglo XX, la mayor parte de la ropa se fabricaba en el mismo país donde se consumía: los confeccionistas más importantes del mundo se localizaban en los países desarrollados y vendían su producción a través de un amplio canal de comercios minoristas (OIT, 2014a). El eslabón industrial tenía mayor poder de negociación que el segmento de comercialización compuesto principalmente por pequeños negocios de ropa, configurando una cadena de valor *producer-driven* (Gereffi, 1994). En los países desarrollados, las condiciones laborales en las fábricas de confección eran típicas de la relación salarial fordista, en los términos de Neffa (2008b).

A partir de la década de 1970, la estanflación dejó en evidencia el agotamiento de la dinámica de acumulación industrial fordista en el mundo occidental y puso en crisis la estructura de la cadena de valor de la ropa (Boyer, 2015). La caída generalizada de la tasa de ganancia y la fortaleza alcanzada por los sindicatos en los países desarrollados motivaron al capital a relocalizar la fabricación de las prendas a países con menores salarios, débil organización sindical y Estados ausentes a la hora de regular las relaciones laborales (Arrighi, 2007; Merck, 2009).

4.1.1) Surgimiento de las CGV en el sector y auge del *offshoring*

Desde la segunda mitad del siglo XX, las mejoras en las tecnologías de información y comunicación (TICs) y el abaratamiento del transporte permitieron incorporar a la cadena de fabricación a regiones hasta entonces excluidas por la distancia geográfica. En su proceso de internacionalización, diversos países asiáticos aprovecharon su gran dotación de población con reducidos salarios (en comparación con los países desarrollados) como estrategia para atraer inversiones de empresas occidentales y emplear a una proporción significativa de sus trabajadores (Tavosnaska, 2010; Porta *et al.*, 2017).

Las firmas europeas y norteamericanas comenzaron a encargar la fabricación de las prendas fuera de las fronteras de los países desarrollados en un proceso denominado *offshoring* (Gereffi y Frederick, 2010). Esto permitió que diversas regiones de países subdesarrollados se incorporaran a las nacientes cadenas

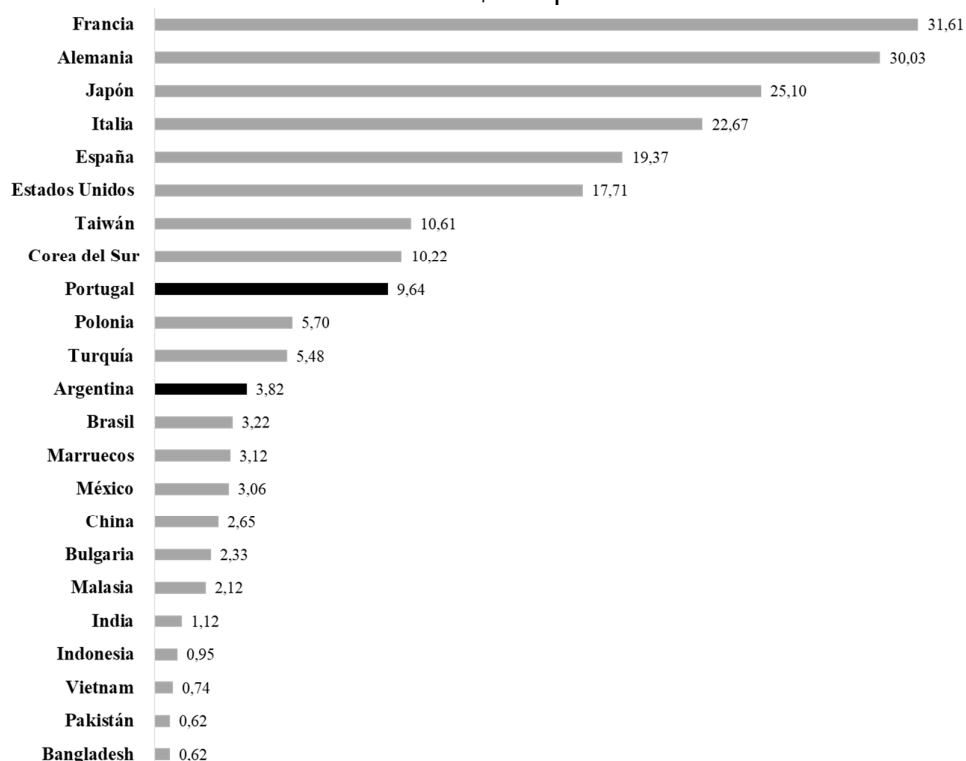
globales de valor (CGV, en adelante) como confeccionistas de las prendas (Kacef, 2003). Durante las décadas de 1950 y 1960, las primeras relocalizaciones en este sector se dirigieron a Japón, mientras en los años '70 a Corea del Sur, Hong Kong y Taiwán y desde los '80 a Tailandia, Indonesia y, en especial, a China (Gereffi y Memedovic, 2003). En el nuevo milenio ganaron participación Vietnam, Myanmar, Camboya, Bangladesh y Etiopía, en un proceso de permanente incorporación de regiones relativamente más pobres que intensifica la competencia por las órdenes de trabajo (F5). En las economías *market-oriented*, el rol del Estado resulta reducido y no suelen contar con legislación que regule el trabajo a domicilio, de gran importancia en esta industria (Delahanty; 1999; OIT, 2014a).

En este punto resulta necesario destacar que el proceso productivo de la confección de prendas se caracteriza por un elevado requerimiento de mano de obra y por economías constantes a escala: una máquina de coser necesita un costurero (Porta y Bianco, 2009). Por ello, en la ecuación de costos de la firma que fabrica la ropa, el componente de mano de obra, tanto salarial como de cargas sociales, constituye uno de los determinantes principales de la competitividad (Kestelboim, 2016; Ludmer, 2018).

El gráfico 4.1 exhibe el costo salarial promedio (incluye cargas sociales) por hora en dólares estadounidenses para el año 2014 en la industria textil y de confección de ropa para un grupo de países seleccionados. Mientras en Alemania e Italia los salarios promediaron U\$S 30,03 y 22,67 la hora respectivamente, en Argentina se ubicaron en U\$S 3,82¹⁰⁹, en China U\$S 2,65, en Vietnam U\$S 0,95 y en Bangladesh U\$S 0,62. Expresado en otros términos, el costo laboral por hora de un obrero del sector en Bangladesh representa sólo el 3% de un trabajador alemán o francés, dejando en evidencia el intenso ahorro fruto de la relocalización.

¹⁰⁹ Este dato fue corroborado con el Convenio Colectivo de Trabajo N° 626, para el caso de un oficial de costura de un taller de confección de indumentaria sin antigüedad.

Gráfico 4.1
Costo salarial para la industria textil-indumentaria: año 2014
 En U\$S¹¹⁰ por hora



Fuente: elaboración propia en base a datos de Werner International, CCT 626 y BCRA.

Si bien el principal motor de las relocalizaciones fue el aprovechamiento de los reducidos costos laborales, las decisiones vinculadas al *offshoring* también obedecieron a diferencias en la presión impositiva (De Mooij y Ederveen, 2003), en las tarifas aduaneras (Culem, 1988), en el tipo de cambio (Blonigen, 1997), en la debilidad sindical (Mezzadri, 2008) y en el costo de la energía y la tierra (Gereffi, 2009; Gray *et al.*, 2013).

Al mismo tiempo que las empresas occidentales se desprendían de la fabricación de las prendas, se focalizaron en otros eslabones de la cadena de valor que redituaban mayores ganancias: el diseño, la comercialización, el desarrollo de la marca, el *marketing*, los servicios financieros asociados a las ventas, la distribución y la logística (Gereffi, 1994; Appelbaum, 2005). Hacia la década de

¹¹⁰ Se decidió incluir el valor en dólares estadounidenses sin ajustar por poder adquisitivo pues se quiso mostrar la diferencia absoluta de costos entre países y no el poder adquisitivo de los trabajadores costureros, en cuyo caso el contraste sería menos intenso pues un dólar en Bangladesh permite adquirir más bienes y servicios que uno en Alemania.

1970 comenzó una fuerte expansión del negocio de la venta minorista de ropa de moda, en un fenómeno que Montero (2012) denominó “la moda neoliberal”. Las marcas realizaron crecientes inversiones en publicidad y en el desarrollo de su imagen, así como en el diseño de nuevos productos, apuntando a segmentos de consumidores hasta entonces ignorados, como los jóvenes (Montero, 2012). Las nuevas tendencias en los mercados de indumentaria se focalizaron en el desarrollo de la ropa casual, fabricada con procesos estandarizados que no requieren trabajadores calificados, en contraste con los antiguos productos artesanales cuya fabricación implicaba el conocimiento del oficio (por ejemplo, del sastre) (Wahlen, 2002). Estas transformaciones en los mercados de la ropa simplificaron los procesos productivos, facilitando la incorporación de trabajadores sin calificaciones previas (Phizacklea, 1990).

Ahora bien, la confección es una actividad que prácticamente no tiene barreras a la entrada: se necesita una importante dotación de población dispuesta a trabajar por bajos salarios. Este requisito era cumplido por una gran cantidad de países, que se insertaron a las CGV de la fabricación de ropa como una forma efectiva de generar empleos para su población. Sin embargo, en su gran mayoría se tratan de puestos de trabajo precarios pues la competencia entre fabricantes desató presiones para reducir los costos laborales en la confección de las prendas, el *race to the bottom* en los términos de Chan y Ross (2003).

En efecto, el *offshoring* de la producción trajo aparejado un intenso deterioro en los salarios y en el nivel de formalidad de la industria de indumentaria a nivel global, pauperizando las condiciones laborales de los trabajadores costureros (OIT, 2000; Klein, 2001). En la actualidad, la fabricación de las prendas es el sector industrial más sometido a la competencia internacional¹¹¹, lo que hace que los salarios de sus ocupados sean 35% inferiores en promedio que el resto de la industria manufacturera (ONUDI, 2013a). Las jornadas laborales suelen ser sumamente extensas: los costureros trabajan 71 horas por semana en promedio

¹¹¹ Las reducidas barreras a la entrada y los escasos costos de transacción y codificación de las órdenes de trabajo (se pueden estandarizar a través del cumplimiento de fichas técnicas) facilitaron esta dinámica.

en Asia, con un mínimo de 64 horas semanales en Indonesia y un máximo de 78 en Sri Lanka (Vaughan-Whitehead, 2010).

El gráfico 4.1 también muestra que Japón, Corea del Sur y Taiwán tenían niveles salariales similares a los países europeos en 2014, cuando unas décadas atrás se habían insertado en las CGV como confeccionistas, a partir de su amplia dotación de trabajadores con salarios reducidos. Gracias a importantes esfuerzos de los actores de su cadena de valor, tanto públicos como privados, dichas naciones lograron el *upgrade* a segmentos más sofisticados del mercado de consumo (y a eslabones de mayor rentabilidad en la cadena), lo que les permitió mejorar sus niveles salariales (Gereffi y Memedovic, 2003)¹¹². En efecto, estas naciones pudieron transitar desde *redes cautivas* a cadenas *relacionales* (como se definió en el capítulo 1), a partir de ocuparse de la fabricación del paquete completo de la ropa, lo que implica la apropiación mayores beneficios.

Más allá de las experiencias exitosas de algunos países asiáticos, las posibilidades de obtener mejoras sociales al insertarse a las CGV no son automáticas, a contramano de lo que pregonan diversos organismos multilaterales como la Organización Mundial del Comercio (OMC). Países como Guatemala y Vietnam están atrapados en la etapa mano de obra intensiva, de menor rentabilidad y peores condiciones laborales, sin lograr superar su inserción como proveedores del servicio barato de confección de las prendas (Gereffi y Memedovic, 2003; Montero, 2011). El denominador común de los países atrapados en maquilas es el déficit en el comercio de los insumos textiles y en el diseño de las prendas, como retomaré más adelante (INET, 2010; Montero, 2018c). Por su parte, los casos de México y República Dominicana obligan a relativizar la efectividad de la fabricación del paquete completo de la indumentaria como la vía para realizar el *upgrade* social en las CGV, como sostiene una parte de la literatura descrita en el capítulo 1 de marco teórico. En la medida que cada vez más firmas (y países) se dedican a la fabricación de

¹¹² La trayectoria del sector debe ser contextualizada en los intensos procesos de desarrollo que atravesaron estas naciones, vinculados a causas diversas como la ayuda brindada por EE.UU., la vocación del Estado por el desarrollo industrial y la calidad de sus políticas públicas (Fajnzylber, 1983; Schteingart, 2017).

paquetes completos, su margen de rentabilidad disminuye junto con su beneficio social (Schrunk, 2004).

Por otro lado, y en paralelo a la entrada de una gran cantidad de fábricas y talleres que competían por la confección de las prendas, tuvo lugar durante las últimas décadas del siglo XX y principios del XXI una intensa concentración en el eslabón de comercialización. El surgimiento y la extensión de grandes cadenas de venta minorista de prendas –*retail*– con marcas propias (por ejemplo H&M, Zara, El Corte inglés, Mango) reconfiguró las relaciones de poder al interior de la cadena, en contraste con la situación de mediados del siglo XX, cuando el mayor poder de negociación lo tenía el eslabón de fabricación. En la actualidad, predomina el formato *buyer-driven*, en el cual unas pocas marcas y *retail* dirigen el proceso productivo de una gran cantidad de fábricas y talleres dispersos por todo el mundo (Gereffi y Memedovic, 2003). Al referirse a las marcas, Gereffi (2000) señala que:

“estas empresas diseñan o comercializan –pero no fabrican—los productos de marca que piden a los fabricantes. Forman parte de una nueva generación de “fabricantes sin fábricas” que separan la producción física de los bienes de las etapas del diseño y la comercialización del proceso productivo. En las cadenas dirigidas por los intermediarios comerciales, las utilidades no provienen tanto de la escala, el volumen o los adelantos tecnológicos, como ocurre con las cadenas dirigidas por los fabricantes, sino más bien de peculiares combinaciones de investigación de alto valor, diseño, ventas, comercialización y servicios financieros” (Gereffi, 2000: 12).

4.1.2) La intensificación del comercio en el sector

La estrategia de relocalizar la producción de las empresas devenidas en transnacionales tornó necesario desregular las distintas barreras existentes al comercio mundial de ropa, inaugurando una etapa de apertura comercial a nivel mundial (Gereffi, 1994; Bezchinsky y Rozenwurcel, 2013). Hasta entonces, el comercio en el sector estaba regulado por el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), creado a fines de la

década de 1940. Este acuerdo multilateral exceptuaba de la liberalización comercial a tres sectores sensibles en materia de empleo en los países desarrollados: agricultura, textiles y confecciones (INET, 2010).

Entre 1974 y 1994, el intercambio mundial de textiles y de ropa pasó a estar regulado por el Acuerdo Multi-Fibras (AMF), un conjunto de normas multilaterales que establecían una progresiva liberalización del comercio a través de la eliminación gradual de las restricciones cuantitativas existentes¹¹³ (Nordas, 2004). El AMF fue reemplazado en 1995 por el Acuerdo de Textil y el Vestido (ATV), vigente hasta 2005, que estableció un régimen de transición en cuatro etapas hacia la integración total de los productos de la cadena de valor a las normas generales de la OMC (Nordas, 2004). Una vez finalizado el ATV, algunos países desarrollados optaron por aplicar nuevas restricciones al comercio de ropa, principalmente vinculadas al cumplimiento de estándares de composición de productos (en particular, de las telas) que para Kosacoff (2004) actúan como un nuevo proteccionismo.

El *offshoring* y la expansión de las CGV durante las últimas décadas del siglo XX y principios del siglo XXI llevaron a un intenso crecimiento del comercio de indumentaria (Rozenwurcel y Bezchinsky, 2013). El gráfico 4.2 muestra la evolución del intercambio mundial de ropa, que pasó de U\$S 13.603 millones en 1975 a U\$S 457.534 millones en 2017 (último año con información disponible), según información del Banco Mundial¹¹⁴.

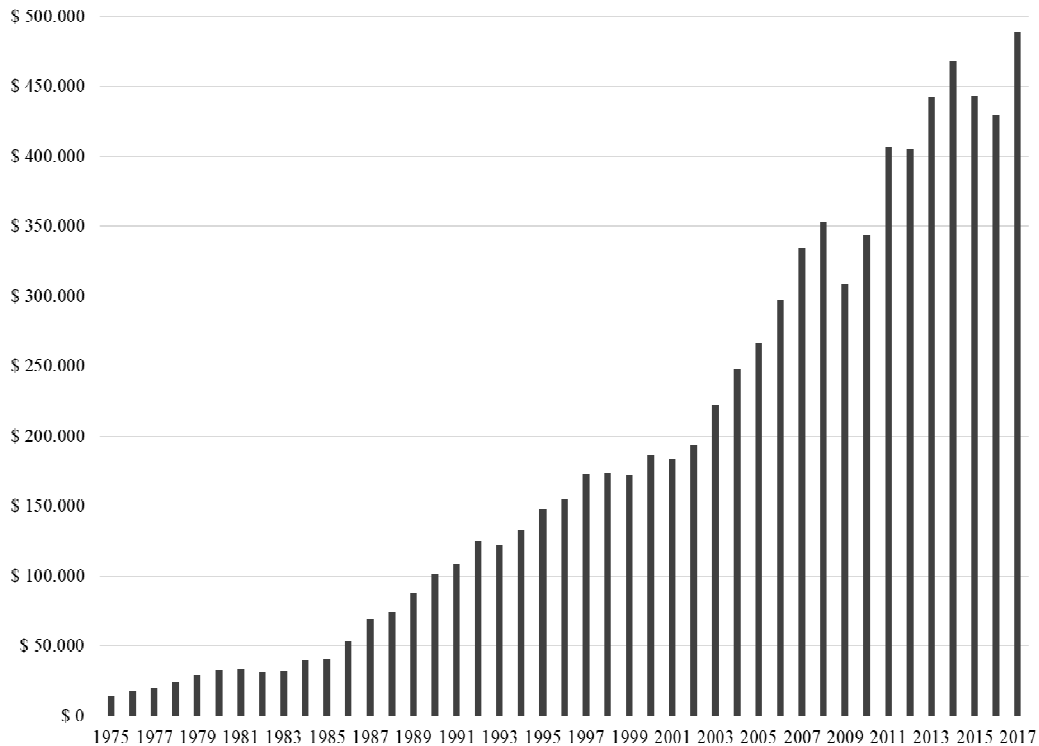
Estos datos indican que el comercio internacional de indumentaria se incrementó 33 veces (medido en valores) durante los 42 años analizados, fenómeno explicado principalmente por el aumento de las cantidades intercambiadas y sólo en menor medida por el incremento de los precios de las prendas (F5). Sin embargo, la dinámica de crecimiento no fue homogénea, comprobándose algunos años donde el aumento del comercio mundial de ropa se estancó (1980-1983 y 1997-2002) y en otros donde directamente cayó (como en 2009 y en 2015). Entre 2000 y 2008 el comercio tuvo un crecimiento exponencial debido a

¹¹³ Generalmente, los países establecían niveles arancelarios diferenciados: a partir de cierta cantidad, el arancel subía sustancialmente para los volúmenes excedentes (INET, 2010).

¹¹⁴ No se pudieron graficar las cantidades intercambiadas de ropa pues en la base del BM no se dispone dicha información a dos dígitos de producto.

la finalización del ATV y a la incorporación de China como socio pleno de la OMC en 2001 (Montero, 2018c).

Gráfico 4.2
Comercio mundial de ropa: 1975-2017
En millones de U\$S corrientes



Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial.

4.1.3) Consecuencias para los países desarrollados

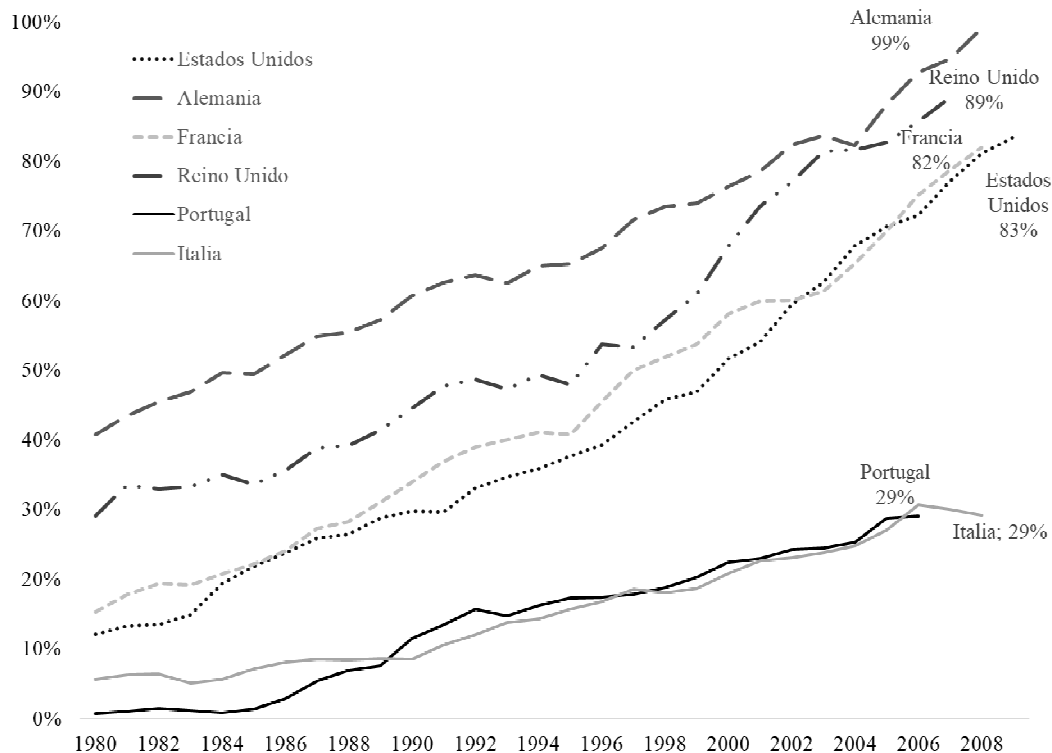
En los países desarrollados, el *offshoring* de la producción tuvo como contrapartida un intenso crecimiento de las importaciones de ropa desde países subdesarrollados. El gráfico 4.3 muestra la evolución entre 1980 y 2009 (último dato disponible) de la penetración de la ropa importada como proporción de la demanda doméstica¹¹⁵ en seis países desarrollados -Alemania, Estados Unidos, Francia, Italia, Reino Unido y Portugal-, según datos de OECD.Stats. Se eligió a

¹¹⁵ Cabe aclarar que al tratarse de importaciones sobre demanda doméstica, el indicador puede adoptar un valor superior al 100% en caso de que parte de la ropa exportada sea importada.

dichos países porque representan las economías más importantes del mundo¹¹⁶, mientras Portugal constituye un caso de especial interés.

En todos los casos se incrementó el peso de la ropa importada durante las tres décadas analizadas, aunque se verifican heterogeneidades en las trayectorias nacionales. Mientras en Alemania, Reino Unido, Francia y Estados Unidos, la participación de las importaciones superó el 80% de la demanda doméstica, para Portugal e Italia no llegó al 30%. Ambos países conservaron una importante producción doméstica: Italia concentra el 42% de toda la ropa fabricada en la Unión Europea, mayormente en su polo de producción de la ciudad de Pratto (B3; Montero, 2011; EURATEX, 2019). Más adelante se focalizará el análisis en el caso Portugal.

Gráfico 4.3
Penetración de las importaciones de indumentaria
Países desarrollados seleccionados: 1980-2009. En % de la demanda doméstica total



Fuente: elaboración propia en base a datos de OECD.Stats.

¹¹⁶ Japón y China también integran, en la actualidad, el grupo de economías más poderosas pero no fueron incluidas en el presente análisis por no disponer de la totalidad de las estadísticas necesarias desagregadas para el sector.

El aumento de las importaciones de prendas condujo al cierre de las fábricas y a la destrucción de miles de puestos de trabajo formales en los países desarrollados (P1; Montero, 2011). Una parte de dichos puestos se desplazó junto con la producción a los países asiáticos mientras otra parte se precarizó y permaneció en los propios países desarrollados (B3; Montero, 2018c). En efecto, diversos estudios destacan la extensión del empleo informal y de *sweatshops* en el sector desde la década de 1970: Montero (2011) para Italia, Sassen (1989) y Ross (2004) para Estados Unidos y Phizacklea (1990) para Gran Bretaña, por mencionar algunos.

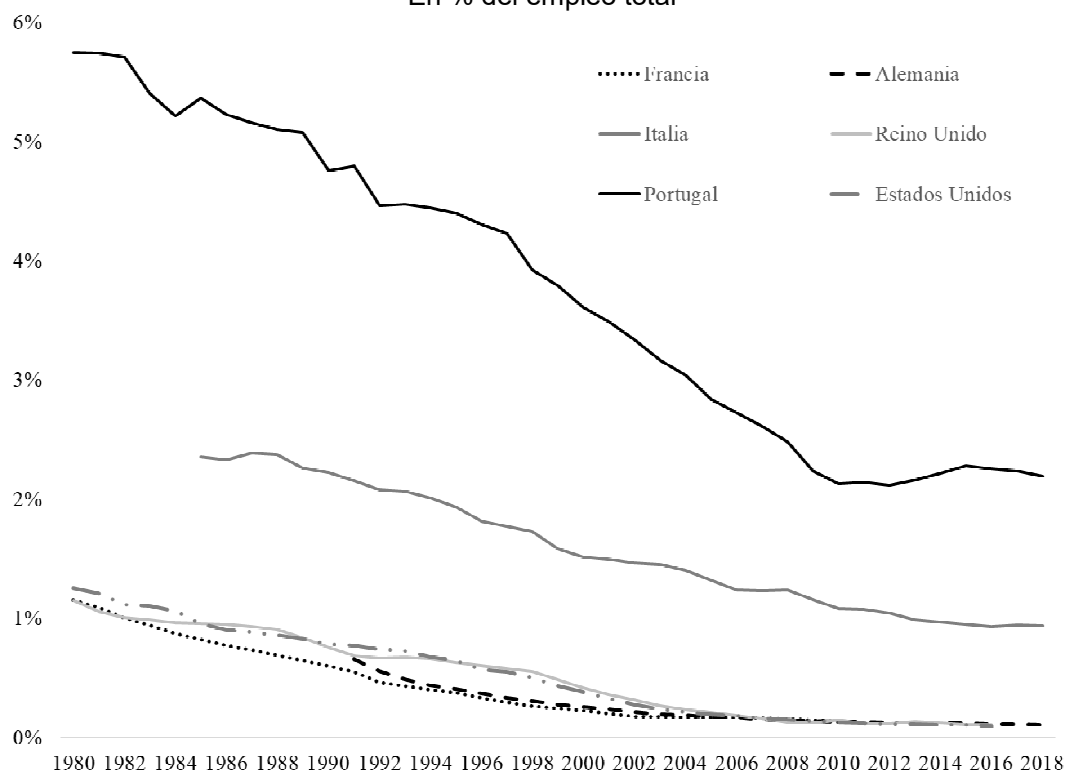
De esta forma, el sector de fabricación de indumentaria perdió participación en la actividad económica y en el empleo formal¹¹⁷. El gráfico 4.4 muestra la evolución del empleo registrado en los organismos de la seguridad social para la fabricación de ropa entre 1980 y 2018¹¹⁸ para los seis países seleccionados, a partir de estadísticas de OECD.Stats y Euro.Stats.

En Alemania, Estados Unidos, Francia y Reino Unido la fabricación de prendas pasó a tener un rol marginal en la generación de puestos de trabajo registrados desde el nuevo milenio (menos del 0,2% del total del país). En contraste, para Portugal e Italia la confección conservó a 2018 una contribución importante al empleo formal, al representar 2,2% y 0,9% respectivamente. También se observa que en Portugal y, en menor medida, en Italia, la caída de la participación se estabilizó hacia inicios de la segunda década del siglo XXI, como explicaré más adelante. Sin embargo, dado que una parte de los empleos formales perdidos fueron reemplazados por puestos informales, la tendencia a la pérdida de importancia del sector en el empleo total resulta menos intensa que en el empleo registrado.

¹¹⁷ El efecto del *offshoring* sobre el empleo industrial en los países desarrollados se combinó con otras dos tendencias simultáneas que actuaron en la misma dirección: i) algunas actividades antes realizadas por trabajadores de las fábricas fueron tercerizadas a empresas de servicios (por ejemplo, la limpieza, la seguridad, el catering, los servicios jurídicos y el transporte, entre otros) (Chang, 2013); y, ii) los avances en la mecanización eliminaron puestos de trabajo (Coatz y Schteingart, 2016; FMI, 2018).

¹¹⁸ Al momento de elaboración de la presente tesis, la OECD sólo disponía de estadísticas armonizadas para el periodo 1980 a 2015. Desde 2016 se tomaron datos de Euro.Stats.

Gráfico 4.4
Empleo registrado en la fabricación de ropa en países desarrollados:
1980-2018
 En % del empleo total



Fuente: elaboración propia en base a datos de OECD.Stats y Eurostats.

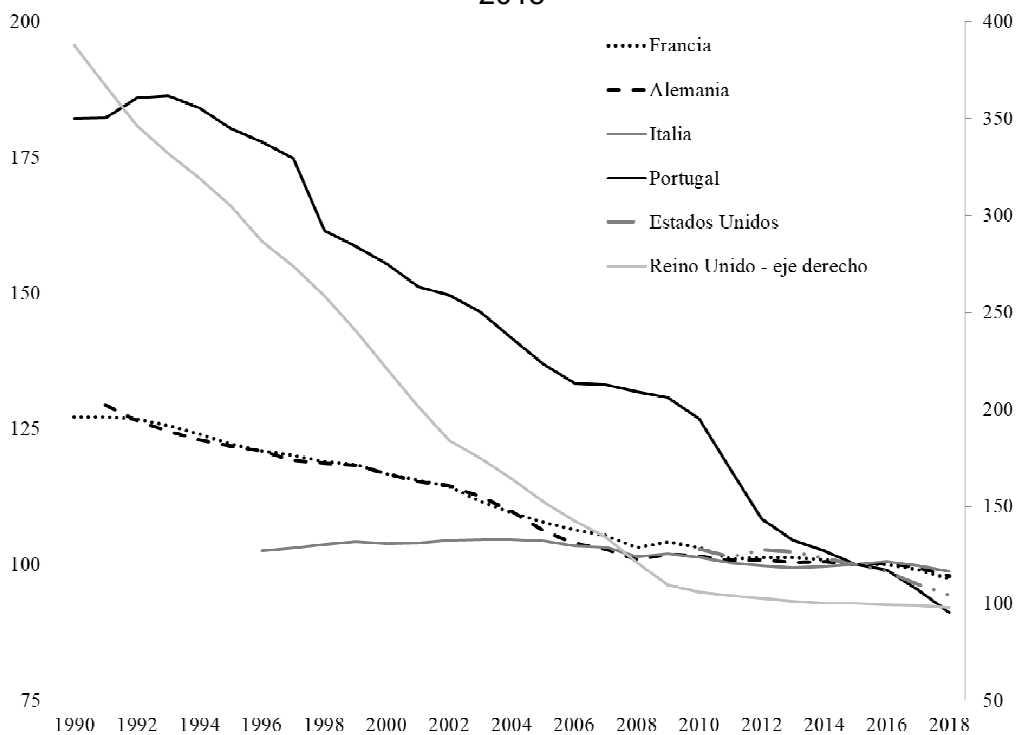
El deterioro de la calidad de los puestos de trabajo en los países desarrollados también afectó a los puestos formales. Por ejemplo, en Estados Unidos los empleos formales fueron ocupados en mayor medida por trabajadoras oriundas de Cuba, Colombia, México, Puerto Rico y República Dominicana, cuya situación de vulnerabilidad social restó poder de negociación para obtener mejoras salariales (Fernández Kelly y García, 1989; Sassen, 1989; Whalen, 2002). En efecto, el 43% de los trabajadores de la fabricación de ropa en Estado Unidos no percibió las prestaciones mínimas garantizadas por ley, mientras el 71% no cobró las horas extras realizadas (Bernhardt *et al.*, 2009).

Entre los efectos positivos del *offshoring*, Bonacich y Waller (1994) destacan la reducción de los precios de la ropa en los países desarrollados. Apuntan que la minimización de los costos laborales por la fabricación en países subdesarrollados permitió el abaratamiento relativo de las prendas frente al resto de los bienes y servicios. El gráfico 4.5 presenta la evolución de los precios

relativos de la ropa y el calzado¹¹⁹ para los países seleccionados entre 1990 (primer año con disponibilidad estadística) y 2018.

En todos los países seleccionados se verifica una reducción del precio de la indumentaria y el calzado en comparación con el nivel general del índice de precios al consumidor para dichas economías. El caso más llamativo es el del Reino Unido, en donde ambos ítems se abarataron a prácticamente un cuarto del valor que tenían a principios de la década de 1990¹²⁰. Ahora bien, la multiplicidad de factores que pueden explicar este fenómeno¹²¹ obliga a advertir que difícilmente la totalidad de la caída de los precios minoristas de la indumentaria se deba al efecto del *offshoring*.

Gráfico 4.5
Precio relativo de la indumentaria y el calzado
Países desarrollados seleccionados: 1990-2018. En número índice base 100 = 2015



Fuente: elaboración propia en base a datos de OECD.Stats.

¹¹⁹ El precio relativo de la indumentaria y el calzado fue calculado como el cociente entre el índice de precios al consumidor (IPC) para ambos rubros (pues no se disponía del dato desagregado para ropa) y el IPC nivel general.

¹²⁰ De hecho, se decidió graficar su evolución en el eje derecho para no modificar la escala del resto de los países.

¹²¹ Sólo a modo de ejemplo se puede mencionar el encarecimiento de las matrículas y aranceles educativos y de los servicios hospitalarios (How Much, 2019).

En particular, la limitada incidencia del costo laboral en el precio minorista de la ropa es uno de los factores que contribuyen a matizar el vínculo entre *offshoring* y el abaratamiento de las prendas. Por ejemplo, Nordas (2004) desglosó las estructuras de costos promedio del eslabón de fabricación de ropa para los trece principales países exportadores e importadores del mundo (EE.UU., Canadá, Francia, Italia, Japón, Hong Kong (China), Corea del Sur, Taiwán (China), China, India, Vietnam, República Checa y Marruecos) y comprobó que la participación del componente laboral en el valor bruto total de su producción osciló entre 10,2% en Vietnam (caso de mínima) y 30,9% en Canadá (caso de máxima). Es decir, los costos salariales sólo expresaron el 30% de la facturación de la empresa confeccionista en el país donde más pesan (el 70% restante se distribuyó entre la retribución al capital y los insumos intermedios). Dado que la venta al consumidor final es realizada por, al menos, otra empresa (una de comercialización minorista) con su respectiva función de producción y costos, el componente laboral de la confección sólo representa una porción minoritaria del precio pagado por el consumidor final. Sólo a modo de ejemplo, en un trabajo anterior demostramos que los salarios de bolsillo de los costureros sólo representaron 3,6%¹²² del precio al consumidor durante 2016 para una prenda comercializada en un *shopping* de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (Ludmer, 2018).

4.1.4) El ascenso de China como principal productor de ropa

El ingreso de China como socio pleno de la OMC en el año 2001 representó otro hito de gran importancia en la configuración internacional del sector. En la actualidad, el gigante asiático se constituye como el principal exportador mundial de indumentaria: vende al mundo un monto similar al de los siguientes doce países más exportadores. Su dinámica de crecimiento durante las últimas tres décadas y media resulta llamativa: mientras en 1984 (primer año con información disponible para China) explicaba sólo el 6,4% de las exportaciones mundiales de

¹²² Si se incluyen las cargas sociales, dicho porcentaje asciende a 5,8%.

ropa, en 2017 concentró el 38,2% (según información del Banco Mundial), lo que representa un incremento de su participación de 6 veces. Más allá de su dinámica exportadora, China es el principal fabricante mundial de ropa pues también abastece a su creciente mercado interno, hecho que no queda reflejado en las estadísticas de comercio exterior.

Diversas causas explican la supremacía de su industria de confección de indumentaria. Durante la década de 1990, China atrajo gran parte de las inversiones mundiales del sector por los bajos salarios pagados a su mano de obra, extremadamente disciplinada y productiva (Gereffi, 2009). Adicionalmente, sus autoridades económicas mantuvieron un tipo de cambio elevado (y, por ende, una moneda nacional depreciada), lo que otorgó competitividad cambiaria a su producción (Appaelbaum, 2004). A su vez, para principios del siglo XXI la mitad de sus exportaciones de ropa eran realizadas por empresas públicas que obtenían pérdidas (Appaelbaum, 2004). Adicionalmente, diversas ciudades chinas se han ultra especializado en la fabricación de determinadas prendas, como el caso de Xintang (la capital mundial del jean), Shengzhou (corbatas) o Jinjiang (ropa interior). Se trata de ciudades costeras que aglutinan todas las etapas de la cadena de fabricación de las prendas (incluido el diseño), lo que permite alcanzar un elevado grado de especialización y obtener los beneficios de las economías de escala y de aglomeración, debido a la presencia cercana de los distintos actores de la cadena y a la minimización de los costos de transacción (Gereffi, 2009). La cadena de valor textil-indumentaria y calzado de China posee una elevada integración nacional: más del 97% de sus insumos fueron de origen nacional durante 2014 (último dato disponible), según información del *World Input-Output Database*.

El sostenido crecimiento de los salarios de los trabajadores chinos durante las dos primeras décadas del siglo XXI llevó al país a perder su tradicional ventaja competitiva respecto a otras regiones del sudeste asiático y de África (S10, Kim). En efecto, el gráfico 4.1 refleja que para 2014 China no se encontraba entre los países con menores salarios de sus costureros, que en 2018 rondaban entre U\$S 600 y 800 mensuales según la región (S10). Por ello, en la actualidad China no compite centralmente por los reducidos salarios sino que posee otras ventajas

competitivas (Ge1; S10). Por ejemplo, su industria de ropa se caracteriza por su variedad, su calidad y su capacidad de pronta respuesta, así como la adaptabilidad de las fábricas para realizar pequeños pedidos a precios competitivos (B4; Ge1). Como lo explicó el gerente de abastecimiento de una de las principales marcas de indumentaria *premium* en Argentina:

“Hoy en día nosotros compramos en China lo que acá no se consigue. Ellos tienen una variedad infinita de avíos y telas que en Argentina no existen. Nuestras diseñadoras mandan la ficha técnica del producto y a las 96 horas el prototipo (que viaja por avión) está en la puerta de nuestra empresa” (B4).

4.1.5) El surgimiento del *fast fashion*

Desde principios del siglo XXI, el *fast fashion* se extendió como el modelo de negocio predominante entre los principales *retail* a nivel internacional (Zara, H&M, GAP y Benetton, por ejemplo) (B3; P8). Dado que los consumidores visitan con mayor frecuencia las tiendas que tienen productos novedosos, los grandes *retail* adoptaron este sistema de negocios que consiste en el lanzamiento de nuevas colecciones de prendas cada dos o tres semanas (S7; Caro y Martínez-de-Albéniz, 2009; OIT, 2014a). Así, la moda se vuelve cada vez más rápida (de ahí su nombre de *fast fashion*) y las tendencias y temporadas cada vez más efímeras. Este sistema combina otros dos elementos: i) la respuesta rápida (*quick response*) por parte de la producción a la fluctuante, volátil e incierta demanda; y, ii) la mejora de las técnicas de diseño para producir permanentemente nuevas prendas de moda (Cachon y Swinney, 2011).

En relación al *quick response*, las marcas y *retail* del *fast fashion* establecen estrechas relaciones con sus proveedores con el objetivo de minimizar el “efecto látigo”, que consiste en el perjuicio amplificado aguas arriba en la cadena de suministro por las variaciones en la demanda final de las prendas¹²³ (Ghemawat

¹²³ En los estudios sobre la administración de las cadenas de suministro, Forrester (1968) describe al efecto látigo como el mecanismo por el cual la incerteza de las proyecciones de venta se amplifica aguas arriba en la cadena de valor. Esto introduce crecientes ineficiencias al aumentar innecesariamente los inventarios (en caso de que la demanda final sea inferior a la

y Nueno, 2006). El manejo adecuado de los *stocks* cobra vital importancia en el mercado de indumentaria, para lo cual se desarrollaron novedosos sistemas *online* de inventarios que permiten realizar un seguimiento minuto a minuto de su evolución en las diversas tiendas del mundo (B1; Exp8). La intensa inversión en estos sistemas se justifica pues los *stocks* sobrantes representan un costo financiero: la inversión sólo se puede recuperar, en parte, si la prenda se vende a precio de liquidación (Exp8). En caso de tener faltantes en las tiendas, no sólo la venta se pierde sino también la calidad de atención al cliente disminuye, que no encuentra la prenda buscada (S7). La aplicación de estos avances tecnológicos a la industria constituye un caso ejemplar de la agenda de la cuarta revolución industrial que se atraviesa en la actualidad (UIA-BID-INTAL, 2018).

Las marcas y tiendas del *fast fashion* buscan minimizar el tiempo de diseño y de fabricación así como los precios de las prendas, con el objetivo de lograr una mayor escala a partir de que más consumidores accedan al mundo de la moda gracias a los precios bajos (Caro y Martínez-de-Albéniz, 2009). Esto permite obtener una mayor velocidad de rotación del capital, otra de las estrategias adoptadas para incrementar la rentabilidad del negocio. Por ejemplo, en una entrevista realizada por Ghemawat y Nueno (2006), José María Castellano, CEO de Inditex, destacó que la estrategia de precios de la cadena Zara permitía al 80% de la población española acceder a sus prendas.

El caso Zara resulta ejemplar pues permite comprender la nueva dinámica de la industria de la ropa. Propiedad del grupo español Inditex¹²⁴, durante la década de 1990 recibió asesoramiento de la japonesa Toyota para desarrollar un sistema de fabricación *just in time* que permite combinar la minimización de los inventarios con el lanzamiento permanente de nuevas colecciones, conocido con el nombre de *lean retailing* (Marino, 2018). Como resultado, la empresa desarrolló una cadena de suministro flexible y rápida, que minimiza los plazos de diseño y producción de las prendas desde los 6 meses del formato tradicional

proyectada) o no realizar la suficiente producción (en caso de que la demanda final sea superior a la proyectada) (Lee *et al.*, 1997).

¹²⁴ El grupo también está compuesto por otras marcas y cadenas de *retail* como Massimo Dutti, Bershka, Stradivarius, Atelier y Pull & Bear (Ghemawat, P. y Nueno, J.L., 2006). Se trata de distintas unidades de negocios que apuntan a diferentes segmentos de consumidores (mujeres, jóvenes, hombres), diferenciando calidad y poder adquisitivo.

que caracterizaba a esta industria a tan sólo 6 semanas (Ghemawat y Nueno, 2006). De esta forma, Zara logró alcanzar las dos ventajas competitivas más importantes del mercado: el bajo costo de sus prendas y la diferenciación de sus productos (Ramos, 2004).

Braz Costa, director general del Centro Tecnológico de Industrias Textil y Vestuario de Portugal (CITEVE) describió el eficiente sistema desarrollado por Zara: “cuando se está por agotar algún *stock* en una tienda española, el sistema automáticamente realiza el pedido a la fábrica en Portugal y en un plazo de 5 días (para el caso de prendas sencillas, como remeras) la reposición llega al local” (P9). Su modelo de negocio lleva a que la mitad de sus prendas sea fabricada en España y Portugal (Exp8; Tokatli, 2007). Y el 85% de la producción en ambos países es realizada una vez lanzada la temporada, lo que permite un manejo sumamente eficiente de los *stocks* y, con ello, maximizar beneficios (Ramos, 2004).

Párrafo aparte merece el análisis de los impactos del *fast fashion* sobre las condiciones laborales de los costureros. La cadena comercializadora impone sobre el eslabón de fabricación el cumplimiento de: i) una extrema flexibilidad para adaptar rápidamente las líneas de producción; ii) elevados estándares de calidad; iii) efímeros tiempos de entrega; y, iv) una estricta minimización del precio (Barrientos *et al.* 2011). Esta dinámica conduce a relaciones laborales flexibles en las fábricas y metas de producción difíciles de cumplir que demandan excesivas jornadas de trabajo de elevada intensidad (Klein, 2001; Plank *et al.*, 2012). Frecuentemente, las fábricas proveedoras mantienen una dotación mínima de personal para cubrir los flujos de trabajo habituales y recurren a diversas estrategias en épocas de alta demanda: i) extender la duración de la jornada laboral a través de horas extras; ii) contratar a más trabajadores de forma temporal; y/o iii) subcontratar parte de la producción en otras firmas (OIT, 2014a).

El incendio del edificio de Rana Plaza llevó a un incremento en la conciencia social de los consumidores que obligó a muchas marcas y *retail* a desarrollar programas de responsabilidad social empresarial (RSE, en adelante) para proteger a los trabajadores de sus cadenas de producción. Esto generó tensiones al interior de dichas empresas, pues los departamentos comerciales

buscan minimizar los costos de producción, mientras que las áreas ocupadas en la imagen de la marca o *retail*, necesitan mostrar trabajo digno (Plank *et al.* 2012). Un reciente estudio para el caso de las fábricas contratistas de empresas del *fast fashion* en Marruecos y Rumania comprobó que las campañas de RSE tienen efectos positivos en las condiciones laborales de los costureros estables de las fábricas proveedoras, pero no llegan a proteger a los costureros contratados temporalmente ni a los de las fábricas tercerizadas por dichos proveedores (Plank *et al.*, 2012). Obsérvese que este estudio comprueba la presencia de mercados de trabajo segmentados en las fábricas del sector, pues algunos trabajadores gozan de mejores condiciones laborales que otros. En este contexto, las mujeres suelen sufrir las peores condiciones, como por ejemplo una mayor incidencia de la informalidad (OIT, 2014b).

4.1.6) ¿*Nearshoring* u *offshoring*? *Rightshoring*, la mejor combinación

El éxito de las cadenas minoristas de comercialización con el sistema *fast fashion* llevó a un nuevo proceso de relocalización geográfica en la fabricación de ropa a nivel global durante las primeras décadas del siglo XXI: el *nearshoring*, es decir, la ubicación de la producción en lugares cercanos a los grandes centros de consumo (INET, 2010; Ashby, 2016). En Europa, esta tendencia revitalizó la fabricación en algunos países desarrollados como Italia y en destinos cercanos, como Portugal, Turquía, Marruecos y algunos países de Europa del Este, como Bulgaria y Rumania (Marino, 2018).

En efecto, tanto la velocidad asociada a la moda como el manejo de reducidos inventarios obligan a las empresas de comercialización a una respuesta rápida de la producción, lo que torna sumamente valiosa la cercanía geográfica de las fábricas con los puntos de venta, al reducir los tiempos (y costos) del transporte de las prendas (P2; Marino, 2018). Otros dos factores que impulsaron el *nearshoring* fueron la facilidad que brinda este sistema a las empresas líderes del sector para controlar a los proveedores (elemento clave en esta industria con numerosas etapas y actores, que deben coordinar procesos en plazos acotados) y el encarecimiento relativo de los salarios y la energía en China, que redujo el

diferencial de costos a favor de fabricar en el gigante asiático, como se mencionó anteriormente (Montero, 2018c; Clarke-Sather y Cobb, 2019).

De esta forma, la búsqueda de los menores costos salariales dejó de ser el único motivo de la relocalización en la fabricación de ropa. Cabe aclarar que la reciente expansión del *nearshoring* no niega que, en la actualidad, la búsqueda de mano de obra barata a través del *offshoring* continúe vigente. De hecho, los grandes comercializadores continúan encargando buena parte de las colecciones en regiones *low cost*, en particular en aquellos productos con demanda más estable y, por ende, plausibles de planificar con meses de anticipación (P1; P8). La novedad radica en que también encargan parte de su producción a proveedores ubicados en zonas cercanas, en particular los pedidos de reposición de *stocks* una vez iniciada la temporada (P8; Marino, 2018). De esta forma, los grandes jugadores del sector adoptan una combinación de modelos de localización estrategia fue denominada *rightshoring* en los círculos empresariales norteamericanos y consiste en la flexibilidad para adoptar la combinación de localizaciones más adecuada para cada uno de los mercados apuntados (P2; Montero, 2018).

4.1.7) Perfiles de países exportadores de ropa

La importancia del *rightshoring* queda en evidencia en la diversidad de países que integran el ranking de principales exportadores de ropa a nivel mundial. Elaborado con datos del Banco Mundial, el cuadro 4.1 presenta los montos exportados de ropa y su participación en el total del comercio mundial para los veinte primeros exportadores mundiales de ropa (y Argentina) durante el año 2017. En este ranking es posible identificar distintos perfiles productivos, además del particular caso de China.

Cuadro 4.1

Exportaciones de ropa por país: año 2017

En millones de U\$S y en % del total del mundo

Posición	País	Millones de U\$S	Participación en el mundo	Contenido importado de las exportaciones	Posición	País	Millones de U\$S	Participación en el mundo	Contenido importado de las exportaciones
1	China	189.248	40,9%	20,2%	11	Bélgica	9.784	1,9%	46,9%
2	Bangladesh ^o	26.722	5,4%	s/d	12	Reino Unido	8.917	1,8%	24,2%
3	Vietnam	25.100	5,1%	56,8%	13	Indonesia	8.470	1,7%	22,2%
4	Italia	23.708	5,1%	31,0%	14	Pakistán	7.953	1,3%	s/d
5	Alemania	23.664	4,9%	36,5%	15	Polonia	5.912	1,1%	35,8%
6	India	22.818	3,6%	16,6%	16	Malasia	5.104	1,1%	s/d
7	Turquía	16.613	3,2%	25,9%	17	Sri Lanka	5.041	1,0%	s/d
8	España	14.747	2,6%	33,0%	18	Dinamarca	4.577	0,9%	48,2%
9	Francia	12.167	2,1%	29,6%	19	México	4.101	0,9%	38,5%
10	Holanda	9.933	2,1%	45,3%	20	Portugal	4.024	0,8%	35,5%
Primeros 20 países		428.602	87,6%						
87	Argentina	39	0,01%	13,1%					
Mundo Total		489.095	100,0%						

Fuente: elaboración propia en base a datos del *World Integrated Trade Solution* (WITS) del Banco Mundial, utilizando la revisión 1 del *Standard International Trade Classification* (SITC, en adelante).

^o: al momento de la elaboración de la tesis, el WITS no tenía actualizado el dato de Bangladesh para 2017, así que se tomó el último disponible (2015).

Entre los 10 primeros exportadores de ropa se identifica un grupo de naciones desarrolladas como Italia, Alemania, España y Francia, que poseen fábricas de indumentarias que lograron sobrevivir al *offshoring* gracias a alcanzar una elevada productividad. Estas fábricas suelen trabajar para marcas que basan su inserción en los mercados internacionales en la competencia a través de la calidad y la diferenciación de las prendas (como por ejemplo Adidas y Gucci), evitando competir a través de la minimización de los precios (Marino, 2018). La producción para el segmento de alta gama se suele realizar en fábricas que usan tecnologías más avanzadas y trabajadores más calificados, lo que implica mejores condiciones laborales que la producción de prendas de baja gama, donde la competencia se lleva a cabo por los menores precios (OIT, 2014a).

La participación de estos países en las exportaciones mundiales de ropa muestra un retroceso en las últimas décadas, salvo el caso de España¹²⁵. Mientras en 1975 los 4 países explicaron el 31,7% del total, para el año 2017 dicha cifra se redujo al 16,1% (prácticamente la mitad). Este fenómeno obedece tanto al

¹²⁵ Único país desarrollado que ganó participación en el período analizado, desde 1,3% en 1975 a 3,2% en 2017, dinámica en parte asociada a la expansión del grupo Inditex.

offshoring realizado por una parte de sus empresas como al mayor crecimiento relativo de las exportaciones de otros países (en particular de China).

Cabe agregar que este grupo de países exhiben un grado considerable de integración aguas arriba de su cadena de valor: a diferencia de otros exportadores, sólo el 30% de las exportaciones de la cadena son componentes importados. En efecto, el gráfico 4.6 presenta información de la OECD.Stats del contenido importado en las exportaciones de textiles, indumentaria y calzado¹²⁶ para mediados de la década del 2000 (último dato disponible)¹²⁷, para aquellos países del grupo de 20 primeros exportadores que tengan información disponible.

Un segundo grupo entre los principales exportadores mundiales de prendas son diversas naciones desarrolladas como Holanda, Bélgica y Dinamarca, cuya denominador común es que prácticamente no poseen industria propia de fabricación de ropa. Medido en materia de empleo, el sector prácticamente no genera puestos de trabajo: 3.800 empleos en Bélgica (para 2016, último dato disponible en la OECD), 1.800 en Dinamarca (2015) y 3.000 en Holanda (2015). Integran el ranking de principales exportadores porque actúan como plataformas de re-exportación de prendas confeccionadas en otros países, que se verifica en que poseen un elevado contenido importado en sus exportaciones, cercano al 50%. Si bien parte de las exportaciones de Italia, Alemania, España y Francia también son re-exportaciones de prendas fabricadas en otros destinos, se diferencian con este grupo en que sí mantienen una estructura industrial propia, con 212.000, 46.800, 41.000 y 53.100 ocupados respectivamente para 2016.

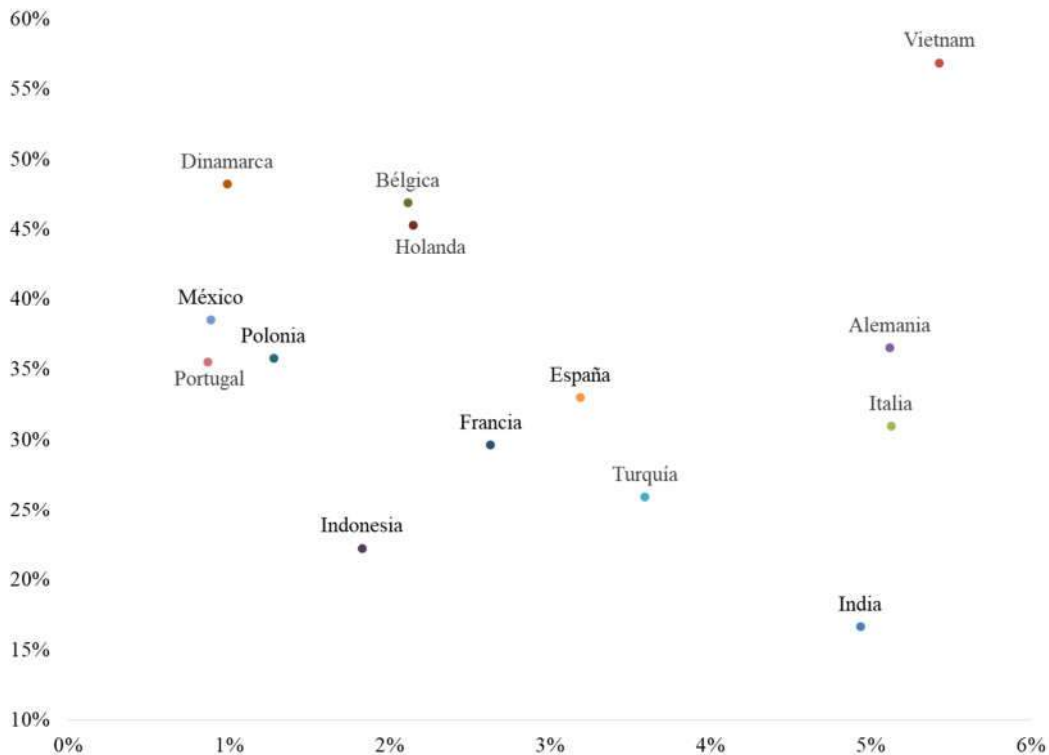
¹²⁶ La OECD.Stats no presenta la información desagregada de modo exclusivo para el sector de fabricación de indumentaria, lo que puede introducir un sesgo en el análisis cuya magnitud resulta difícil de estimar.

¹²⁷ Este indicador posee un importante rezago temporal debido a que fue realizado por la OECD utilizando matrices insumo producto, lo que puede introducir un sesgo al ser comparado con las exportaciones del año 2017.

Gráfico 4.6

Principales exportadores y contenido importado en las exportaciones

Eje X: participación en las exportaciones totales del mundo en 2017
Eje Y: componente importado en las exportaciones de textiles, ropa y calzado hacia mediados de la década del 2000 (último dato disponible)



Fuente: elaboración propia en base a datos de WITS, SITC revisión 1 y OECD.Stats.

Nota: se decidió no incluir el caso de China (40,9% de participación en las exportaciones mundiales y 20,2% de contenido importado en las exportaciones) para representar mejor la escala del eje X.

Un tercer grupo de países del ranking son Bangladesh, Vietnam, México, Indonesia, Sri Lanka y Myanmar, todas naciones subdesarrolladas que poseen maquilas dedicadas a la confección de las prendas. Su estrategia de inserción en las CGV actualmente se basa en los bajos salarios de sus costureros (sólo en Indonesia superan los U\$S 200 por mes) como ventaja competitiva para conseguir las órdenes de trabajo de empresas estadounidenses, chinas, japonesas y europeas (OIT, 2014a; Montero, 2018c). El derrumbe del edificio Rana Plaza retrata las consecuencias de la precarización de las condiciones de seguridad fruto del sistema de *offshoring* en países del sudeste asiático (Taplin 2014).

Generalmente, estos países muestran un intenso déficit del comercio exterior de textiles, lo que da cuenta que principalmente se dedican al eslabón de fabricación de la ropa con pocos eslabonamientos aguas arriba y debajo en la cadena de valor. Vietnam (único país del grupo con información sobre contenido importado en exportaciones) es el segundo exportador mundial de ropa y funciona principalmente como maquila exportadora del servicio de confección, con escasa integración con otros eslabones de la cadena (Bich Nhung y Phuong Thuy, 2018). Prácticamente el 60% del valor exportado de textiles, ropa y calzado fue previamente importado, según las últimas estimaciones de OECD disponibles (mediados de la década del 2000).

India se ubicó como el quinto exportador mundial de prendas de vestir durante 2017. El desarrollo de su industria confeccionista se inició en la década de 1960 y tuvo un fuerte impulso hacia 1990, a partir de la utilización mayoritaria de trabajadores informales (Mezzadri, 2008). Según estimaciones recientes), para 2013 existían en India alrededor de 16,8 millones de trabajadores a domicilio que fabricaban ropa o textiles, de los cuales alrededor de 5 millones lo hacían tercerizados para CGV (Raveendran *et al.*, 2013; Von Broembsen y Harvey, 2019). Algo similar ocurre para el caso de Turquía, donde para 2014 existían alrededor de 2 millones de trabajadores en la confección de indumentaria, de los cuales sólo 508.000 estaban contratados en condiciones formales (Clean Cloth Campaign, 2015).

4.1.8) Valor agregado, salarios y empleo en el sector

Del análisis de las entrevistas y de la revisión bibliográfica ha surgido que la producción de ropa para el segmento de alta gama se realiza en fábricas con elevada productividad laboral, obtenida con obreros capacitados y la última tecnología disponible a nivel internacional (P1; P8; OIT, 2014a). Entonces, un elemento importante a analizar es la relación entre las condiciones laborales en la fabricación de las prendas y la productividad laboral medida en términos monetarios. Para describir la relación entre ambas variables, se utilizó el nivel de salarios promedio para los asalariados como indicador de la calidad de los puestos de trabajo, ante la ausencia de información armonizada sobre

informalidad laboral en esta industria para los distintos países. Para reflejar la productividad laboral se usó el valor agregado (VA) promedio por asalariado, señalada por UNCTAD (2008) como la variable que mejor refleja la productividad del trabajo. Elaborado a partir de información de Eurostats y OECD.Stats, el gráfico 4.7 describe la relación para 2016 entre el valor agregado (VA) promedio por asalariado, los niveles salariales y la cantidad de asalariados para los seis países anteriormente analizados y también para España, Polonia, Bulgaria, Rumania y Macedonia¹²⁸.

Gráfico 4.7

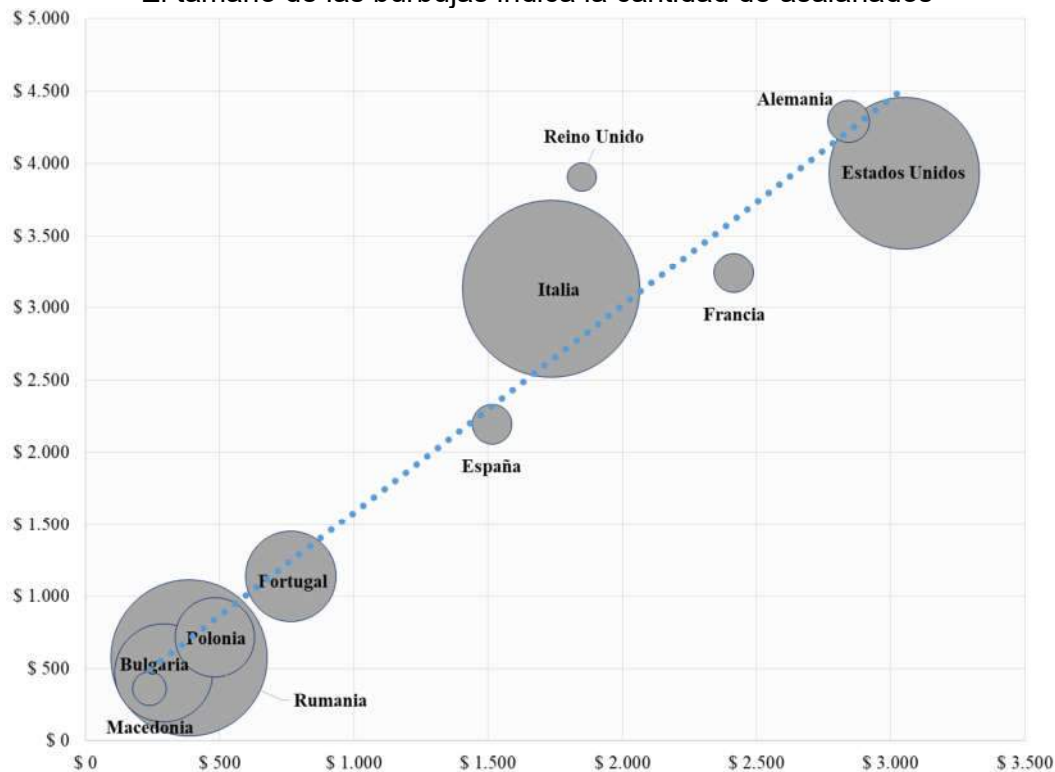
Salarios, valor agregado y empleo en la fabricación de ropa

Países seleccionados: 2016. En euros por mes y en personas

Eje X: salarios de bolsillo promedio por asalariado

Eje Y: valor agregado promedio por asalariado

El tamaño de las burbujas indica la cantidad de asalariados



Fuente: elaboración propia en base a datos de OECD.Stats y Eurostats.

El gráfico muestra la relación positiva entre los niveles salariales y el VA por ocupado. Si bien esta relación resulta esperable, reafirma que la calidad de los

¹²⁸ La inclusión de estos países obedece a que se disponía de información armonizada en la base Eurostats y además tenían más de 25.000 asalariados en la fabricación de las prendas, cifra mínima adoptada arbitrariamente para delimitar la inclusión de los casos.

puestos de trabajo está directamente asociada con el VA por los trabajadores. A su vez, la línea de tendencia que une los distintos perfiles nacionales da cuenta del promedio simple (para los países analizados) de la proporción del VA apropiado por los trabajadores: la recta de pendiente 0,655 indica que cada 100 euros de VA promedio por asalariado, el salario neto de los trabajadores fue 65,5 euros. En los países situados debajo de la línea (por ejemplo EE.UU. y Francia), los trabajadores se apropian de una mayor proporción del valor agregado en relación con los países por encima de la línea (como Reino Unido e Italia). Una hipótesis que podría explicar esta diferencia es el mayor poder negociación del sector trabajador en el primer grupo, dinámica probablemente asociada a una mayor sindicalización o a la forma que adoptan las negociaciones salariales.

Ahora bien, el VA se calcula como la diferencia entre el valor bruto de producción (VBP) y los insumos intermedios. ¿Cuál es la relación entre el VA y el VBP en este sector? El gráfico 4.8 presenta ambas variables para el mismo grupo durante el año 2016: queda en evidencia su relación positiva, cuyo promedio simple para los países de la muestra se ubicó en 34,3%. Es decir, que de cada 100 euros de VBP promedio por asalariado del sector, el VA se situó en 34,3 euros.

Más allá de las diferencias en los casos analizados, es posible concluir que existe una relación positiva entre VBP, VA y salarios en el sector. Adicionalmente, dado que la tecnología utilizada para la confección de las prendas es relativamente similar en los países analizados, es posible realizar el supuesto de que la mayor parte de las diferencias en el VBP entre países obedece a los precios promedio de las prendas¹²⁹. En efecto, la productividad física de los obreros de la confección de prendas suele ser similar entre las distintas unidades productivas, pues se trata del uso intensivo de la fuerza de trabajo con máquinas de coser de un costo sumamente reducido (Ge7; Ge6). Incluso las diferencias entre empresas suelen ser parcialmente compensadas a través de la extensión de la

¹²⁹ En caso de disponer estadísticas sobre cantidades de prendas fabricadas, no haría falta este supuesto pues se podría conocer la productividad física por asalariado. Sin embargo, no se dispone de dichas estadísticas en ninguna de las bases de datos existentes al momento de elaboración de la tesis. Ahora bien, del trabajo de campo realizado con el abordaje cualitativo ha surgido que la productividad física por hora no presenta una variabilidad significativa entre fábricas formales.

jornada laboral en las menos productivas (Ge6). Se volverá sobre este tema más adelante, cuando analicemos en profundidad el caso argentino.

Gráfico 4.8

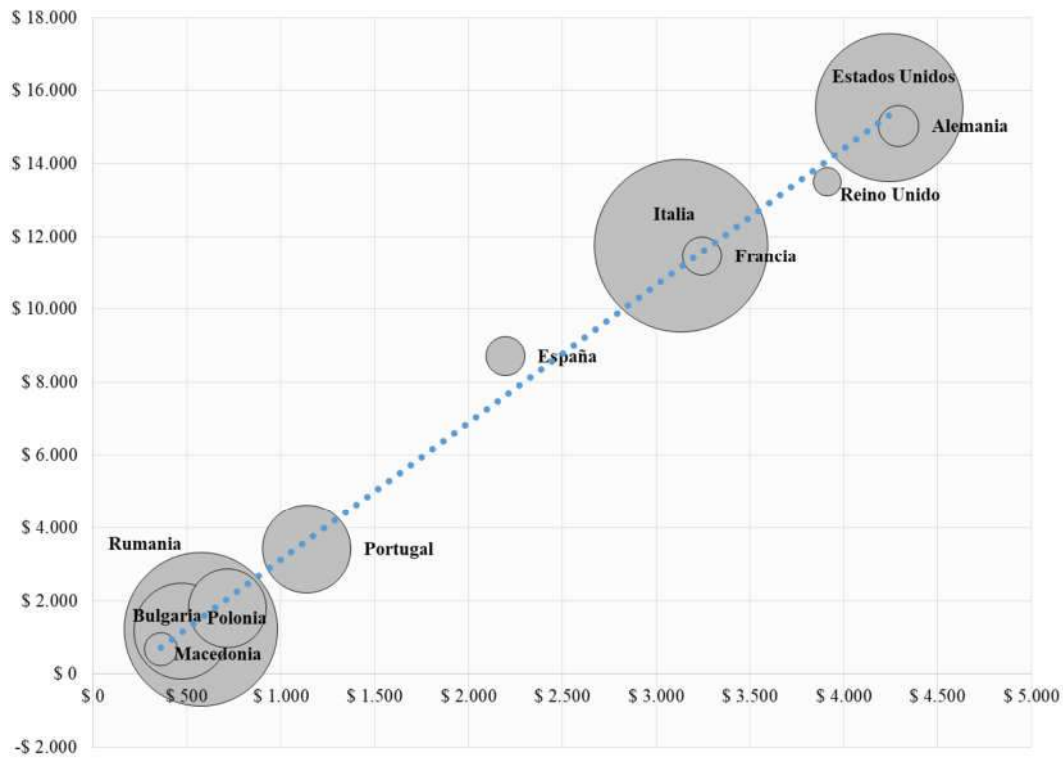
VA, VBP y empleo en la fabricación de ropa

Países seleccionados: 2016. En euros por mes y en personas

Eje X: valor agregado promedio por asalariado

Eje Y: valor bruto de producción promedio por asalariado

El tamaño de las burbujas indica la cantidad de asalariados



Fuente: elaboración propia en base a datos de OECD.Stats y Eurostats.

De esta forma, los precios promedios de las prendas fabricadas por el sector representan un elemento clave a la hora de determinar el VBP, el VA y las condiciones laborales. Esta conclusión está en línea con la observación de Porter (2009), quien destaca que “el valor de la producción por unidad de mano de obra (...) depende tanto de la calidad y las características de los productos (las cuales determinan los precios que pueden alcanzar) como de la eficiencia con que son producidos” (Porter, 2009: 169). Este análisis reafirma el fenómeno destacado por OIT (2014a) respecto a que aquellas fábricas y países que producen para los segmentos de alta gama, con telas de mejor calidad, obreros más calificados y mejor tecnología, pueden (y suelen) pagar mejores salarios que aquellas

empresas que fabrican para los mercados de productores estandarizados que compiten vía minimización de precios. Obsérvese que al trabajar con el VA, se quita cualquier diferencia que pueda introducir en el análisis las diferentes calidades y precios de las telas utilizadas, limitándonos únicamente al eslabón de la confección.

Sin embargo, cabe aclarar que el alto valor de las prendas se constituye como una condición necesaria pero no suficiente para garantizar condiciones laborales de calidad. De hecho, diversos *retail* internacionales (como Mango y El Corte Inglés) fabricaban prendas en el edificio Rana Plaza en Bangladesh (Taplin, 2014). La conmoción que generó ese episodio desató una serie de movimientos de consumidores en los países desarrollados (y también en países subdesarrollados) para exigir el respeto por los derechos humanos en la confección de las prendas (Exp6, Saulquim). Esto reforzó la necesidad de las marcas y *retail* de extender las campañas de RSE, para evitar el daño reputacional y la pérdida económica que eso implica (Ge1). Dichas campañas tienen efectos positivos sobre las condiciones laborales en sus fábricas proveedoras, como demostró (Plank *et al.*, 2012) y como explicó el secretario general del sindicato de indumentaria de Portugal, Manuel Freitas, según veremos a continuación.

Un elemento importante que emerge del análisis anterior (aunque no queda reflejado en el gráfico por la escala adoptada) es que en los países desarrollados, la relación entre el VA y el VBP es menor que en los países de Europa del este. Por ejemplo, durante 2016 la proporción se ubicó en 26,7% para Italia, 27,3% para Estados Unidos, 28,5% para Alemania, 25,2% para España, 28,3% para Francia y 29% para Reino Unido. En paralelo, el VA representó 52,7% del VBP del sector en Macedonia, el 46,8% en Rumania, el 40,2% en Bulgaria y el 39,9% en Polonia. Portugal se ubicó en una posición intermedia, con 33,2%. Una hipótesis que permitiría explicar esta dinámica es que las fábricas del sector en los países de Europa del Este facturan principalmente el servicio de confección, mientras que en los países desarrollados se dedican a la fabricación del paquete completo, lo que incluiría el eslabón textil.

El caso del Reino Unido es llamativo pues es el país donde más caras son las prendas, dinámica asociada principalmente a causas macroeconómicas ajenas al sector (por ejemplo, a la fortaleza de su tipo de cambio). Sin embargo, la industria de confección británica fue la que más redujo su valor agregado (-63%) en la primera década del nuevo milenio, lo que da cuenta de un proceso de rápida desarticulación (ONUDI, 2013b).

Si bien Estados Unidos no integra el ranking de los primeros 20 exportadores mundiales de prendas, su industria de fabricación de ropa empleó formalmente a más de 143.000 ocupados durante 2016, siendo la segunda en importancia de las 6 naciones desarrolladas seleccionadas. Su producción se destina eminentemente al mercado interno, con lo cual sus saldos exportables son limitados.

4.1.9) Investigación y desarrollo en la fabricación de prendas

La industria de fabricación de indumentaria es considerada por las distintas clasificaciones internacionales como uno de los sectores industriales menos innovadores y con menor potencial para el cambio tecnológico (Hatzichronoglou, 1997, Llall, 2000, Galiendo-Rueda y Verguer, 2016; Grimsham y Muñoz de Bustillo, 2016). En la clasificación de actividades económicas según intensidad en I+D utilizada actualmente por la OECD, la confección de prendas de vestir se incluye dentro del grupo de las manufacturas de media-baja tecnología. El sector utiliza tecnología madura: las innovaciones son incrementales y suelen provenir de otros sectores industriales, principalmente de los fabricantes de bienes de capital y de la industria textil y química (Costa *et al.*, 2001; Pavitt, 2003; Grimsham y Muñoz de Bustillo, 2016). En la actualidad, el reemplazo de trabajadores por máquinas resulta relativamente escaso en el sector comparado con lo que ocurre en otras industrias: prácticamente no existen máquinas de coser que no utilicen intensivamente trabajo humano (INTI, 2016; Ludmer, 2019b). Sí existen avances en determinados procesos como el corte digital de las telas, a través de robots que pueden incrementar alrededor de un 30% la productividad humana (GE6).

En efecto, a nivel mundial el eslabón de confección de indumentaria posee una intensidad en Investigación y Desarrollo (I+D, en adelante) de sólo un cuarto del promedio de toda la industria manufacturera (Ludmer, 2019b). Una explicación del fenómeno indica que, como las fábricas de indumentaria están sometidas a una intensa presión competitiva que los obliga a minimizar los costos, este eslabón no suele tener márgenes significativos para invertir en I+D (Ludmer, 2019). Desde una perspectiva marxista se adjudica el retraso tecnológico de la rama a diversas características específicas tales como su baja composición orgánica del capital y el predominio del trabajo manual en domicilio y pequeños talleres (Rainnie, 1984).

Las transformaciones operadas al interior de la cadena de valor durante las últimas décadas implican que suelen ser las marcas de indumentaria y los *retail* quienes realizan los mayores esfuerzos en I+D, al desarrollar periódicamente nuevos productos a través de profesionales del diseño (Ludmer, 2019). Dado que la gran mayoría de dichas marcas no suelen tener como actividad principal la confección de las prendas de vestir, no forman parte del sector para las distintas encuestas internacionales sobre innovación. De esta forma, los esfuerzos en I+D que contienen los productos de la cadena de valor no suelen ser realizados por este eslabón industrial (Ludmer, 2019).

Más allá de estas generalidades, se verifica que las fábricas de confección de los países desarrollados son las que realizan esfuerzos más importantes en materia de I+D a nivel global. El gráfico 4.9 relaciona el perfil innovador del sector de fabricación de ropa¹³⁰ con su importancia relativa al interior de cada una de las economías, importancia medida como su contribución al valor agregado industrial.

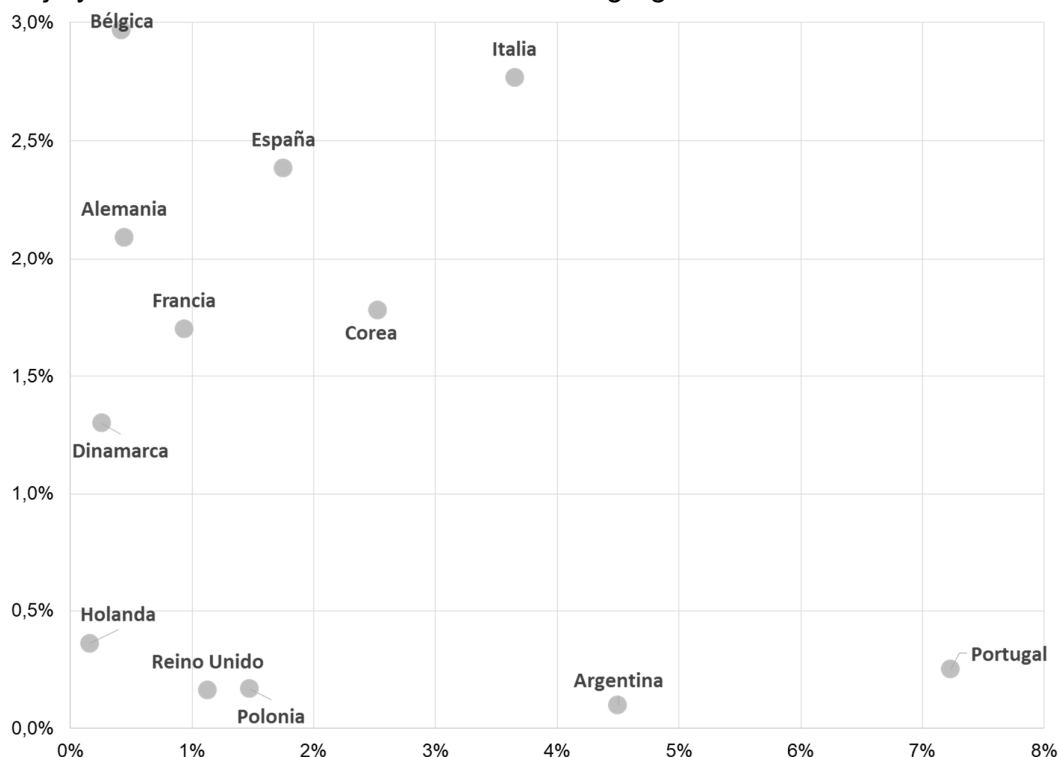
¹³⁰ El perfil innovador se operacionalizó como el cociente entre los gastos en I+D y el VA del sector.

Gráfico 4.9

Perfil innovador e importancia de la industria: países seleccionados, año 2012

Eje x: participación del sector en el valor agregado industrial.

Eje y: intensidad en I+D como % del valor agregado del sector de confección



Fuente: elaboración propia en base a datos de OECD.Stats, ENDEI e INDEC.

Italia es el país cuyo sector de fabricación de ropa mantiene una importancia destacada en su industria y un perfil sumamente innovador del sector. En menor medida, tanto Corea como España poseen sendos sectores innovadores con una importancia no despreciable al valor agregado industrial (de aproximadamente 2%). Por su parte, en Portugal y Argentina (y en menor medida en Polonia), la fabricación de ropa posee una importante participación en el valor agregado industrial (más del 4%), aunque en ninguno de ambos casos la inversión en I+D supera el 0,3% del valor agregado. También contrastan el caso de Francia y el Reino Unido, donde si bien el sector posee una importancia similar sobre el total de la industria, existen prácticamente 1,5 puntos porcentuales de diferencia en los esfuerzos de innovación.

4.2) Análisis del caso Portugal¹³¹

El caso de la industria de fabricación de indumentaria en Portugal es uno de los que mejor refleja las diversas transformaciones a nivel global que ocurrieron en el período analizado por la presente tesis. Por diversas similitudes con el caso argentino que abordaremos a continuación, el estudio de la trayectoria de este país de la periferia europea representa un antecedente valioso para el diseño de un posible sendero de inserción internacional para la fabricación de indumentaria en el nuevo milenio.

Ubicado en la península ibérica, Portugal es un país de desarrollo medio-alto o, en los términos de Schteingart (2017): “los menos desarrollados (*junto con Grecia*) dentro de los desarrollados” (p. 160, cursiva propia). A diferencia del resto de las naciones desarrolladas salvo Italia, Portugal conservó al interior de sus fronteras una cadena de valor textil-indumentaria de magnitudes considerables, para lo cual implementó, a lo largo de las últimas décadas, un sofisticado proceso de modernización productiva.

Algunos datos ayudarán a comprender la magnitud del caso. En 2017, Portugal exportó U\$S 4.024 millones de ropa, ocupando el puesto 20 del ranking mundial de exportadores, por delante incluso de Estados Unidos. Su eslabón de confección generó 106.800 empleos directos en 2018 mientras el textil aportó otros 55.000, según estadísticas de la OECD.Stats. En conjunto, los 161.900 ocupados de la cadena industrial representaron el 23,4% del empleo de su industria manufacturera y el 3,3% del empleo total del país, cuya población es de 10,3 millones de habitantes. El salario de bolsillo de los asalariados en la confección promedió 765 euros por mes. Son 8.821 fábricas de ropa y 3.517 empresas textiles, de las cuales el 90% se ubican en un área de 50 kilómetros cuadrados en el norte del país, entre las ciudades de Porto, Braga, Guimarães y Famalicão (OECD.Stats, 2019; ATP, 2019). En 2018, su cadena textil indumentaria facturó 7.610 millones de euros (9% de las ventas de la industria) de los cuales el 70% (5.314 millones) fueron exportaciones (el 10% del total de

¹³¹ Este apartado fue realizado en base a entrevistas semi-estructuradas que realicé personalmente en las ciudades de Porto y Villa Nova de Famalicao (Portugal) durante el mes de septiembre de 2018, gracias a la invitación de la agencia Selectiva Moda para participar de la feria *Modtissimo* del *Porto Fashion Festival*.

ventas externas de Portugal) (ATP, 2019). Si bien existen empresas grandes e integradas verticalmente, el grueso de las firmas del sector son PyMEs de origen familiar (Bessa y Vaz, 2007; Amador y Opromolla, 2009). El promedio de ocupados por empresa del sector de confección de indumentaria se ubicó en 10,4 durante 2017, según estadísticas de Eurostats. ¿Cómo fue que este pequeño país de la periferia europea se constituye en la actualidad como un importante jugador global en la fabricación de ropa?

4.2.1) Origen, expansión y auge de la industria de indumentaria en Portugal

El origen más remoto del sector se ubica en el siglo XVI en el incipiente desarrollo de la fabricación de las velas para los barcos de la flota imperial portuguesa. Sin embargo, esta pequeña producción con métodos artesanales resultó muy afectada por la competencia inglesa durante el siglo XVIII, que gozaba de un mayor desarrollo tecnológico gracias a la primera revolución industrial (CeNTI, 2009). Hacia la década de 1830, el gobierno portugués instaló derechos aduaneros a la importación de productos extranjeros, decisión que facilitó el renacimiento de la industria textil. El sector se instaló en el norte del país por su cercanía con las producciones de lino (utilizado como fibra vegetal) y con los puertos que recibían el algodón desde las colonias en Angola y Mozambique (Fernandes Alves, 2002). Su excesiva concentración geográfica le permitió lograr los beneficios de las economías de aglomeración, tales como el aprovechamiento de las economías de escala en la fabricación de insumos intermedios (telas y avíos), la rápida difusión de información clave del mercado, los *spillovers* de saberes técnicos y la disponibilidad de mano de obra especializada (Vasconcelos, 2006).

Al igual que lo ocurrido en Argentina, la interrupción de las importaciones de ropa provocada por las dos guerras mundiales y por la crisis económica de la década de 1930 impulsó en Portugal un proceso de industrialización por sustitución de importaciones que estimuló el crecimiento del sector de confección (Lains, 1994). Hacia mediados del siglo XX, el grueso de la producción se destinaba al mercado

interno y a las Colonias¹³². Desde 1933 se instaló en Portugal un régimen político nacionalista corporativo, conocido como *Estado Novo*, cuyo primer ministro entre 1933 y 1968 fue Antonio de Oliveira Salazar (Lains, 1994). Aplicando la doctrina social de la Iglesia Católica y con un intenso proceso de planificación económica dirigido desde el Estado, el régimen de Salazar muestra llamativas similitudes con la experiencia argentina del mismo período (Wiarda, 1976).

La industria de fabricación de ropa recibió un fuerte impulso desde 1960 por el ingreso de Portugal al Acuerdo Europeo de Libre Comercio¹³³ (EFTA, por sus siglas en inglés). La reducción de aranceles al interior del EFTA motorizó la llegada de inversiones desde Suecia, Suiza, Finlandia y Holanda, países que relocalizaron sus fábricas en Portugal para aprovechar los menores costos relativos de la mano de obra y su experiencia como exportador de estos productos a los mercados coloniales (Amador y Opromolla, 2009). La gran cantidad de alimentos y materias primas provistos desde las colonias en relación a su pequeña población permitió establecer bajos precios para los bienes de la canasta alimentaria, lo que posibilitó que los salarios portugueses sean reducidos comparados con los del resto de Europa. En efecto, por aquel entonces los menores costos laborales representaron la principal ventaja competitiva del sector lusitano respecto al resto de las naciones europeas. Entre principios de la década de 1950 y 1966, la cadena de valor creció a una tasa promedio anual cercana al 6%, que se aceleró a 11,8% entre 1966 y 1973 (Lains, 1994).

En 1986, Portugal se incorporó a la Comunidad Económica Europea¹³⁴ (previo abandono del EFTA) lo que representó un nuevo impulso para el sector. Las fábricas y marcas de ropa de Francia, Italia, Alemania y Gran Bretaña realizaron el *offshoring* de sus eslabones intensivos en mano de obra en Portugal. Salvo contadas excepciones, las empresas lusas no se dedicaron a crear marcas ni a

¹³² Hacia mediados del siglo XX, Angola, Mozambique, Cabo Verde, Santo Tomé y Príncipe, Guinea Bissau, Timor Oriental y Macao junto con algunas regiones de India eran colonias portuguesas (Brockey, 2008).

¹³³ El bloque se integraba con Austria, Dinamarca, Inglaterra, Finlandia, Noruega, Suecia, Suiza e Islandia.

¹³⁴ En ese entonces, el bloque comercial incluía a Alemania, Francia, España, Italia, Holanda, Bélgica, Dinamarca, Irlanda, Reino Unido y Grecia.

desarrollar canales de comercialización propios en el exterior, sino simplemente a operar como contratistas en la confección de las prendas (Nunes, 2011).

Para principios de la década de 1990, Portugal fabricaba la ropa del segmento masivo del mercado europeo y llegó a ser considerada la China de Europa (Marino, 2018). Las exportaciones de prendas aumentaron exponencialmente desde U\$S 500 millones en 1979¹³⁵ a U\$S 4.000 millones en 1992, según información del *world integrated trade solutions* (WITS). La cadena textil, indumentaria y calzado pasó de representar el 19,8% del valor agregado de la industria portuguesa en 1966 al 27,4% en 1990 (Lains, 1994). Para 1992, sólo el eslabón de confección de ropa generó el 1,5% del valor agregado de Portugal, el 6,5% del empleo y el 16,5% de las exportaciones (Amador y Opromolla, 2009).

4.2.2) La crisis del sector

La estrategia de inserción internacional basada en los menores salarios dejó de funcionar a partir de mediados de la década de 1990, a raíz de la intensificación de la competencia mundial (Nunes, 2011). La finalización del Acuerdo Multi-Fibras y su reemplazo por el Acuerdo Textil y del Vestido implicó el inicio formal del desmantelamiento progresivo de las restricciones cuantitativas al comercio de textiles y prendas. Adicionalmente, el ingreso de China en 2001 como miembro de la OMC y de Rumania y Bulgaria¹³⁶ en 2007 a la Unión Europea llevó a las marcas europeas a relocalizar su fabricación en dichos países con menores costos laborales, fenómeno también impulsado por el fortalecimiento del euro durante la primera década del siglo XXI (Bessa y Vaz, 2007).

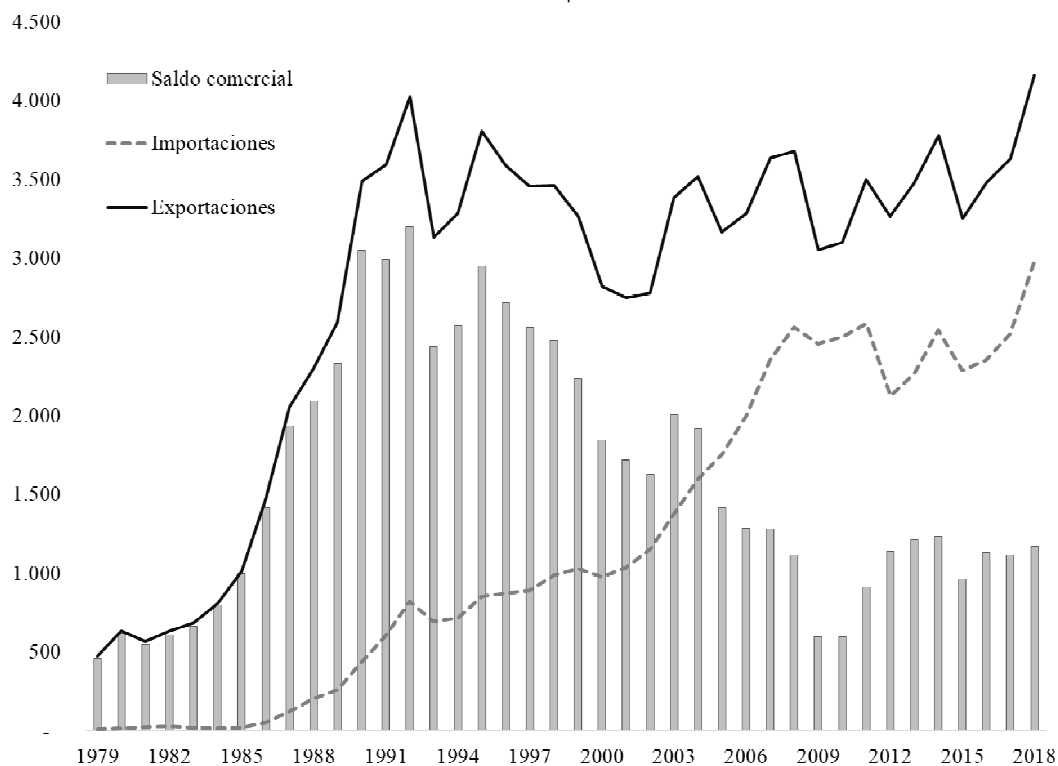
De esta forma, la especialización que había adoptado Portugal en los eslabones de menor valor agregado de la cadena de valor, al aprovechar sus menores costos laborales fue la causa de la crisis desatada cuando entraron en el mercado europeo prendas fabricadas en países con menores salarios. Así, Portugal resultó ser uno de las naciones del mundo más afectadas por la oleada

¹³⁵ Primer año del período analizado con disponibilidad de estadísticas en la base WITS.

¹³⁶ En promedio, mientras los salarios netos por mes en la fabricación de indumentaria en Portugal promediaron los 765 euros en 2016 por cada asalariado, en Bulgaria promediaron 291 euros y en Rumania 385 euros, según estadísticas de Eurostat.

de liberalización y relocalizaciones de fines del siglo XX y principios del siglo XXI (Amador y Cabral, 2008). Las importaciones de ropa se multiplicaron por 5 en tan sólo 15 años, al pasar de U\$S 500 millones en 1992 a U\$S 2.500 millones en 2007, como se observa en el gráfico 4.10 a continuación. Según estimaciones de la OECD.Stats mencionadas anteriormente, la penetración de la ropa importada en el mercado portugués pasó de sólo 0,7% en 1980 a 29% en 2006 (último año disponible).

Gráfico 4.10
Comercio exterior de ropa de Portugal: 1979-2018
En millones de U\$S corrientes

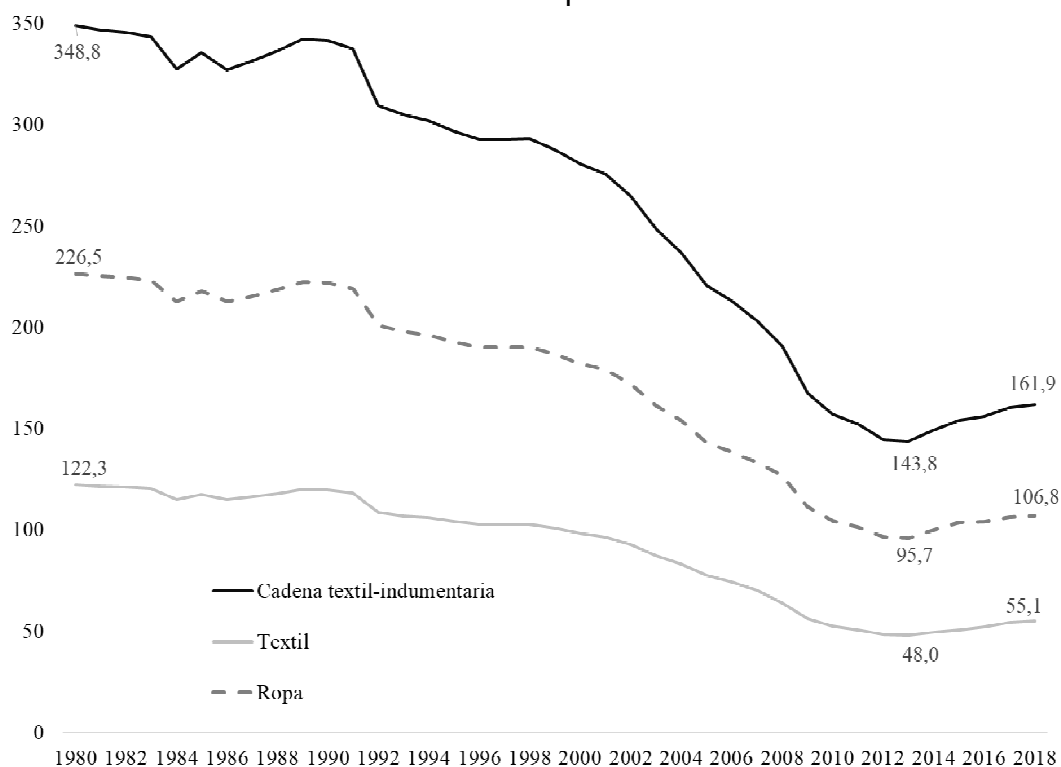


Fuente: elaboración propia en base a datos de WITS (Banco Mundial).

En contraste, las exportaciones de ropa portuguesas cayeron de U\$S 4.024 millones en 1992 a un promedio anual de U\$S 2.784 millones entre 2000 y 2002 (una reducción de 31,7% en una década). Como resultado de la pérdida de mercados y la penetración de importaciones, el saldo a comercial del sector pasó de un superávit de U\$S 3.203 millones en 1992 a uno de U\$S 600 millones anuales en promedio entre 2009 y 2010.

Este proceso tuvo como consecuencia una intensa destrucción de puestos de trabajo y empresas. Entre 1998 y 2006 desaparecieron más de 1.000 firmas del sector, en particular las más grandes: la cantidad de compañías con más de 500 trabajadores se redujo 56,8%, las de 100 a 499 trabajadores, 38,4%, mientras que en el segmento de menos de 10 trabajadores, sólo 5,1% (Freitas, 2010). El gráfico 4.11 deja en evidencia la intensa pérdida de puestos de trabajo de la cadena de valor textil indumentaria, lo que contribuyó al crecimiento de la desocupación en el norte del país (Lima *et al.*, 2010).

Gráfico 4.11
**Empleo en la cadena de valor textil-indumentaria en Portugal:
 1980-2018**
 En miles de puestos



Fuente: elaboración propia en base a datos de OECD.Stats.

Nota: a partir de 2005 OECD.Stats desagrega los datos según eslabón textil y de confección de ropa.

Mientras en 1980 ambos eslabones de la cadena generaron 348.800 empleos (226.500 en ropa y 122.300 en textil), en 2013 se alcanzó el piso de la serie con 143.800 puestos (95.700 y 48.000, respectivamente), lo que representó una

destrucción total de 205.000 (-58,8%), concentrada mayormente durante la primera década del nuevo milenio¹³⁷.

El sector recibió un nuevo golpe con la crisis internacional iniciada en agosto de 2008 en Estados Unidos y continuada en Grecia desde 2010 y otras economías periféricas de Europa, entre ellas la propia Portugal (FESETE, 2014). El Banco Central Europeo (BCE), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Comisión Económica Europea (CEE) (trío que recibió el nombre de *troika*) salieron al rescate de las abultadas deudas públicas de Portugal, Irlanda, Italia, Grecia y España (PIIGS, por sus siglas en inglés), que en el caso portugués llegó a superar 130% de su PBI en 2014. A cambio, la *troika* impuso la aplicación de severos paquetes de ajuste fiscal para reducir los déficits de las cuentas públicas y de la cuenta corriente. Entre 2010 y 2015, los sucesivos gobiernos portugueses implementaron medidas de austeridad como la suba de impuestos (al valor agregado y a la renta de las personas físicas), la reducción de los salarios del sector público y el congelamiento de las jubilaciones (Moury y Freire, 2013; Bercovich, 2019). Entre 2008 y 2013, las políticas de austeridad llevaron a una caída del PBI de 7,9% y a la suba del desempleo hasta el récord histórico de 17% de la PEA, según datos del FMI.

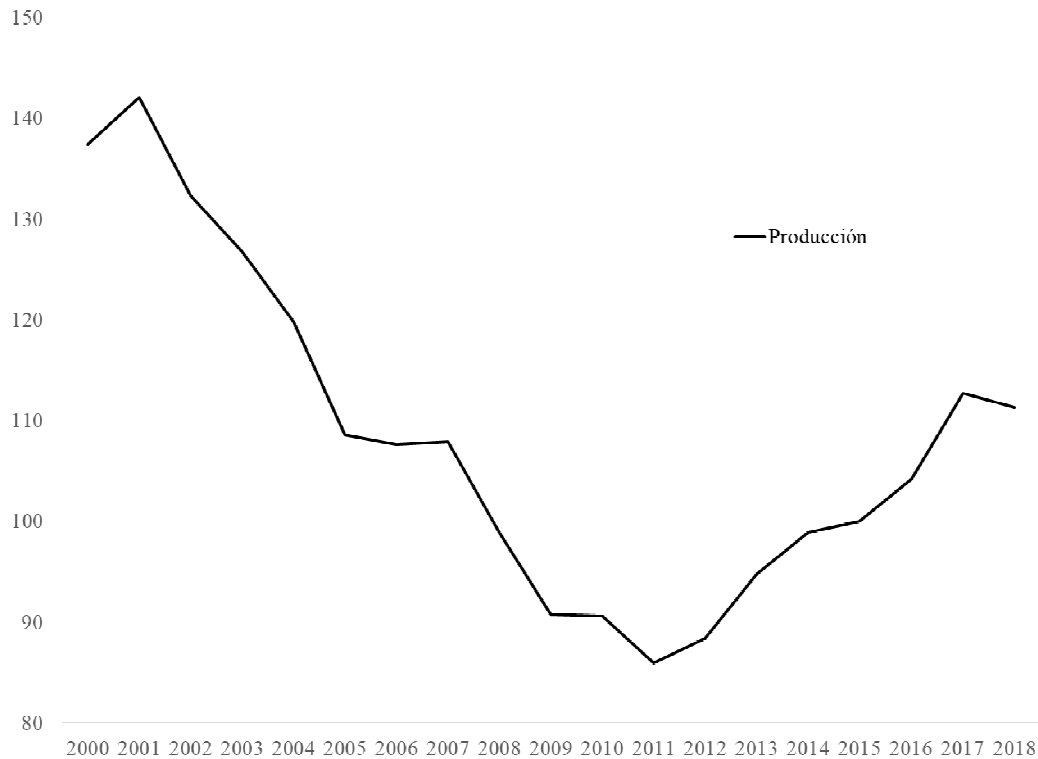
La caída del consumo doméstico de prendas en Portugal y en los otros PIIGS, algunos de particular importancia para el sector como España (país destino del 39,2% de las exportaciones de ropa portuguesa), llevó a una caída mayor de la producción y el empleo en la cadena (Silva y Teixeira, 2012)¹³⁸. Las estadísticas disponibles en *Eurostat* revelan que la producción de indumentaria en Portugal cayó 37,4% entre el año 2000 (primero con disponibilidad de datos) y el 2011 (piso de la producción), como se observa en el gráfico 4.12 a continuación.

¹³⁷ Desde 2013, se observa una lenta pero firme recuperación del empleo en la cadena, con la creación de 18.100 puestos de trabajo, tanto en el eslabón de indumentaria (+11,6% entre 2013 y 2018) como en el textil (+14,7%).

¹³⁸ Silva y Teixeira (2012) critican las recetas de la *troika* pues entienden que no actúan sobre el verdadero motivo de la crisis: el déficit de competitividad de la economía portuguesa respecto al promedio de Europa, verificado en el estancamiento de la productividad desde 1995. Este factor condujo a la acumulación de déficits en la cuenta corriente que fueron financiados con endeudamiento público, presionando las cuentas fiscales con el creciente pago de intereses. Las autoras concluyen que en lugar de políticas que inducen una recesión, resulta necesario aplicar políticas industriales que permitan mejorar la competitividad internacional del país (Silva y Teixeira, 2012).

Desde entonces, la producción de prendas retomó un sendero el crecimiento, acumulando a 2018 una suba de 29,4%.

Gráfico 4.12
Volumen físico de producción de ropa en Portugal: 2000-2018
En número índice 2015 =100



Fuente: elaboración propia en base a datos de Eurostat.

La crisis que atravesó el sector provocó un aumento del desempleo entre los ocupados, el estancamiento salarial y la reducción del poder de negociación de sus trabajadores y de los sindicatos. En efecto, la tasa de sindicalización en el sector pasó de alrededor de 70% de los ocupados durante la década de 1970 a sólo 30% hacia 2009 (Lima et. al, 2010; Silva, 2012). El intenso incremento del desempleo en el sector impidió al colectivo trabajador obtener mejoras salariales significativas en el período, lo que explica que en el Valle del Rio Ave (que atraviesa toda la región norte) los salarios sean 25% inferiores que en el resto de Portugal (FESETE, 2014). A diciembre de 2018, el salario básico de un trabajador de la producción de ropa sin antigüedad fue de 580 euros al mes (P3). Sin embargo, si se agregan los adicionales, la antigüedad, los diversos premios y bonificaciones existentes (como el subsidio de alimentación diario de 2,4 euros)

y las cargas sociales, el costo salarial promedio de los asalariados del sector asciende a alrededor de 1.000 euros por mes (P1; Eurostats, 2019).

En el contexto de crisis se implementaron diversas reformas para aumentar la flexibilidad de las relaciones laborales y aumentar la productividad del trabajo, cuya contrapartida fue el deterioro de las condiciones para los trabajadores (Mota, 2013). En 2006 se negoció un nuevo Convenio Colectivo de Trabajo del sector entre los sindicatos (agrupados en la *Federação dos Sindicatos dos Trabalhadores Têxteis, Lanifícios, Vestuário, Calçado e Peles de Portugal – FESETE-*) y la gremiales empresarias (ATP y la *Associação Nacional das Indústrias de Vestuário e Confecção -ANIVÉC*), que significó en la práctica un avance en la liberalización de las relaciones laborales en el sector (Freitas, 2010). Uno de los cambios incorporados en el CCT del sector fue permitir los contratos de duración determinada, que en la actualidad representan el 20% del empleo del sector (P3, Freitas; Lima *et al.*, 2010).

4.2.3) La transformación productiva del sector

La crisis del sector de fabricación de indumentaria portugués duró prácticamente dos décadas y motivó un intenso proceso de re-estructuración, forzado a partir del agotamiento de su tradicional inserción exportadora basada en los bajos salarios. La transformación atravesada durante las primeras décadas del nuevo milenio permitió volver a posicionar a la producción portuguesa como una alternativa valiosa para el mercado europeo.

¿En qué consistió la transformación de la industria portuguesa de indumentaria? En esencia, el sector abandonó la estrategia de competir por grandes órdenes de producción a bajo costo para las marcas europeas, para posicionarse como un proveedor integral del servicio de confección de prendas de alto valor agregado y calidad, en series cortas de fabricación (P1; P8; P9). Como se analizó a partir del abordaje cuantitativo, este proceso no fue armónico sino que implicó la quiebra de una gran cantidad de empresas y la pérdida de miles de puestos de trabajo. En una reciente encuesta realizada por la ATP a empresarios de la cadena de valor, el 69% ubicó a sus firmas en el segmento medio alto del

mercado, el 19% en el medio bajo, el 12% en el alto y 0% en el bajo (ATP, 2017). Es decir, el 88% consideró que la cadena se posiciona en los segmentos medio-alto o alto del mercado de prendas de Europa.

En la actualidad es posible distinguir tres modelos de negocios vigentes en la cadena de valor textil indumentaria portuguesa: i) el *private label* (etiqueta privada); ii) el desarrollo de marcas y canales propios de comercialización; y iii) la innovación en textiles técnicos y funcionales (P1; ATP, 2018). Cabe aclarar que esta simplificación no implica que las distintas dinámicas sean excluyentes entre sí, sino que sirve para analizar las distintas estrategias competitivas prioritarias de las empresas del sector.

En primer lugar, se destaca un entramado mayoritario de fábricas de ropa portuguesas que se desempeñan como contratistas especializados de marcas y *retail* europeos de los segmentos más altos del mercado (Marino, 2018). Alrededor del 55% de las empresas de la cadena se dedican principalmente a este modelo de negocios, conocido como *private label* (ATP, 2018). En la actualidad, la ventaja competitiva de este grupo radica en ofrecer el servicio de elaboración del producto terminado, abarcando desde el abastecimiento de las materias primas, la realización de todas las instancias de la fabricación (corte, confección, lavado, sublimación, terminación, entre otras) así como el diseño de las nuevas prendas y las colecciones de moda (P1; P8). Esta última es la principal innovación de las últimas dos décadas: la mayoría de las fábricas incorporaron profesionales y departamentos de diseño de prendas y colecciones, para incluir dicha tarea como parte de su servicio ofrecido (P5; P6; P7; Vaz, 2018).

En efecto, el desarrollo del diseño fue uno de los pilares fundamentales sobre los que se erigió la transformación productiva de la mayoría de las empresas del sector (P5; P6). Para ello, fue clave la apertura de las carreras profesionales de diseño en distintos centros educativos como ESAD (fundada en 1989, mismo año que se lanzó la carrera de diseño de indumentaria de la UBA), MODATEX, *Escola do Moda de Porto* y la Universidad de Minho, entre las más importantes (P5). A diferencia del modelo productivo anterior donde las empresas portuguesas se limitaban a recibir las fichas técnicas de las marcas europeas, la

incorporación de profesionales permitió realizar el *upgrade* hacia el eslabón del diseño de prendas y colecciones de moda, eslabón de la cadena con mayor rentabilidad que la confección (Vaz, 2018).

El surgimiento del sistema *private label* fue posible gracias a las transformaciones que se dieron desde principios del nuevo milenio en el modelo de negocios del mercado europeo de ropa (P8). En particular, la emergencia del *fast fashion* y el *lean retailing* demandan tiempos cortos de abastecimiento y pequeñas escalas en los pedidos, favoreciendo el *nearshoring*. Marino (2018) sostiene que si se compara el tiempo de aprovisionamiento, la productividad, los costos del producto y del transporte, a las marcas europeas les resulta más conveniente fabricar algunas prendas en Portugal que en China, en particular para la reposición una vez lanzada la temporada. En este sentido, la cadena de valor textil ropa de Portugal se destaca en Europa por su capacidad de *quick response* (respuesta rápida), lo que le brinda un factor de competitividad clave a la hora de captar órdenes de compra de las marcas de la región (P9). La extrema cercanía geográfica de las fábricas de confección con las textiles permite mantener reducidos inventarios, minimizando el costo financiero.

Adicionalmente, Portugal cuenta con otra ventaja competitiva a la hora de constituirse como el polo productivo de la región: su fuerte compromiso con el cumplimiento de la sustentabilidad ambiental y laboral a lo largo de todo el proceso productivo (desde el hilado, la fibra, el tejido y la confección de las prendas) (P4; P9). En efecto, durante las últimas décadas se verifica una mayor conciencia de los consumidores (y, por ende, de las marcas) respecto a la necesidad de minimizar el impacto ambiental de las prendas. Una de las variables claves es la huella de carbono, lo que constituye un incentivo adicional a minimizar la distancia de traslado de la ropa entre su origen y su consumo, revalorizado la producción portuguesa (P1)¹³⁹.

¹³⁹ Inditex muestra como un logro ecológico la fabricación de sus prendas cerca de los centros de consumo: “Durante 2014 hemos seguido avanzando en la reducción del consumo energético y de las emisiones derivadas de la generación de energía actuando en toda la cadena de valor. Produciendo más de un 50% en proximidad se consigue reducir notablemente la energía consumida en el envío” (Inditex, 2015: 84).

En efecto, para los próximos años la Unión Europea endurecerá los requisitos exigidos para el ingreso de ropa, en materia de cumplimiento de diversas certificaciones de normas medioambientales y laborales, como por ejemplo la norma OEKO TEX (P4). Gran parte de las fábricas portuguesas realizaron importantes esfuerzos para lograr la aprobación de las diversas normas técnicas, lo que representa un plus de competitividad y de diferenciación respecto a otros países fabricantes de prendas (P9).

A su vez, la cadena de fabricación de prendas del norte de Portugal experimentó un fuerte proceso de integración comercial con Galicia, región especializada en la comercialización, el diseño y la moda (Nunes, 2011). Se trata de una integración complementaria para ambas regiones pues Portugal se dedica mayoritariamente al desarrollo de los productos mientras España se especializa en el desarrollo de la marca (P9). El caso Inditex resulta ejemplar: el grupo español fabricó el 20% de su producción del año 2017 en más de 800 empresas contratistas portuguesas, explicando alrededor de 1.500 millones de euros de facturación del sector (Rodríguez, 2018; Paez, 2018). Ese volumen de negocios representó el 20% de la facturación total de la cadena de valor portuguesa durante 2017 (ATP, 2019). Si bien el éxito de Inditex es clave para explicar la transformación del sector, resulta necesario destacar que la cadena también abastece de productos altamente diferenciados a otras marcas globales de primer nivel como Hugo Boss, Carolina Herrera, Yves Saint Laurent, Calvin Klein, H&M, Mango, Max Mara, Armani, Prada, Lacoste, Gant, COS, entre otras (P8).

El segundo modelo de negocios más importante de Portugal es el eslabón de fábricas PyMEs que crean sus propias marcas y desarrollan su propia cadena de distribución y canales de venta minorista (*retail*) (P2; Vaz, 2018). En la actualidad representan alrededor del 25% del total de las empresas del sector, aunque ese porcentaje muestra un crecimiento continuo (ATP, 2018). El lanzamiento de sus marcas¹⁴⁰ significó que las firmas realizaran el *upgrade* hacia dichos eslabones más rentables de la cadena, excediendo el mero rol de fabricante. Esto se vio facilitado por el fenomenal avance del *e-commerce*

¹⁴⁰ Entre las marcas portuguesas más destacadas es posible mencionar a Lanidor, Salsa, Decénio, Onara, Ana Sousa, Throttleman, River woods, Red Oak, Mike Davis, Tiffosi, Impetus y Petit Patapon (P6).

durante los últimos años, que permitió a una gran cantidad de PyMEs familiares desarrollar canales de venta *online*, sin necesitar significativos recursos financieros, como ocurre con los locales físicos (P6).

En tercer y último lugar se ubica un segmento de negocios basado en el desarrollo de productos tecnológicos y en la I+D, que representan aproximadamente el 20% de la cadena de valor, según estadísticas de la ATP (2018). Este modelo consiste en el desarrollo y la aplicación de textiles técnicos y funcionales para una gran cantidad de usos como la indumentaria para deportes de alto rendimiento, para montañismo y bajas temperaturas. Sólo a modo de ejemplo, existen fábricas portuguesas que compiten en licitaciones en otros países para abastecer a los bomberos de trajes anti-flama y a las fuerzas armadas de vestimentas especiales (P4).

Ahora bien, otro de los pilares de la transformación productiva de las fábricas de indumentaria portuguesas, transversal a los tres modelos de negocios predominantes, fue la capitalización de las firmas con la última tecnología disponible a nivel mundial (P1; P9). En este punto cabe aclarar que, si bien la industria de confección de Portugal no suele realizar esfuerzos propios en I+D como Corea o Alemania (como se mencionó en el apartado 4.1.9), sí es un *early adopter*, es decir, uno de los primeros en incorporar los adelantos tecnológicos (P9; P4). Por ejemplo, la industria lusitana fue la primera en el mundo en adoptar masivamente la impresión digital de las prendas (Exp7). El hecho de que sus firmas se ubiquen en la frontera tecnológica mundial brinda al sector una ventaja competitiva que dura varios años hasta que el resto de los competidores adoptan masivamente dichas innovaciones.

Uno de los resultados del proceso de transformación atravesado por la cadena de valor fue el incremento de los montos de ropa exportados por ocupado, lo que deja en evidencia un cambio de especialización hacia productos de mayor calidad y valor agregado (Amador y Opromolla, 2009). Mientras en 1980 las exportaciones de ropa por ocupado en Portugal promediaron los U\$S 2.788¹⁴¹, ese indicador creció prácticamente 13 veces a 2018, año en el cual la industria

¹⁴¹ Dicha cifra surge de dividir los U\$S 631 millones de exportaciones por los 226.500 ocupados del sector.

de fabricación de ropa exportó a razón de U\$S 38.994 por ocupado. Esta dinámica demuestra tanto el incremento de la calidad de las prendas exportadas por Portugal, como los adelantos tecnológicos que permitieron mejorar la productividad física por ocupado, así como la integración con otros eslabones de la cadena (cuando décadas atrás se exportaba principalmente el servicio de confección).

Como quedó en evidencia en el gráfico 4.10, el éxito del nuevo modelo también se refleja en que las exportaciones de ropa portuguesa retomaron el sendero de crecimiento durante la última década. Según información del WITS, las exportaciones totalizaron U\$S 4.163 millones en el año 2018, valor que representó una suba de 36,4% respecto al piso alcanzado en el año 2009. El cuadro 4.2 muestra los principales destinos de las exportaciones portuguesas de indumentaria durante el año 2018. España es el principal socio comercial del país, al representar el 39,2% de las exportaciones totales, dejando en evidencia la importancia de su integración comercial, como se mencionó anteriormente.

Cuadro 4.2

Países destino de las exportaciones de ropa de Portugal: 2018

En millones de U\$S y en % del total

Puesto	Destino	En millones de U\$S	Participación en el total
1	España	\$ 1.634	39,2%
2	Francia	\$ 570	13,7%
3	Reino Unido	\$ 351	8,4%
4	Alemania	\$ 338	8,1%
5	Italia	\$ 279	6,7%
6	Holanda	\$ 218	5,2%
7	Estados Unidos	\$ 152	3,7%
8	Suecia	\$ 105	2,5%
9	Bélgica	\$ 75	1,8%
10	Dinamarca	\$ 72	1,7%
Primeros 10		\$ 3.795	91,2%
Restantes		\$ 368	8,8%
Mundo		\$ 4.163	100%

Fuente: elaboración propia en base a datos de WITS.

Otro elemento a destacar es que las exportaciones de ropa portuguesa muestran un importante grado de concentración: los 10 primeros destinos representaron el 91,2% durante el año 2018. Es interesante observar que dichos destinos son, en su totalidad, naciones desarrolladas de alto ingreso *per cápita*. Este factor configura a la industria portuguesa como proveedora de mercados de consumo de prendas de alto poder adquisitivo.

Por último, el aumento de las exportaciones junto con la recuperación del mercado interno desde 2013¹⁴² impulsaron el incremento de las cantidades fabricadas de ropa en Portugal: entre 2011 y 2018, las cantidades fabricadas crecieron 29,4% mientras el empleo en el sector aumentó 6,1% y las horas trabajadas 6,9%. Si bien el dato positivo es que el empleo creció luego de 25 años ininterrumpidos de destrucción neta de puestos de trabajo entre 1989 y 2013, su recuperación fue sustancialmente menor que el aumento de la producción. Esto deja en evidencia otro de los resultados de la transformación reciente: el incremento de 22% de la productividad laboral en solo 7 años.

4.2.4. El rol del entramado institucional

Diversas instituciones públicas y privadas jugaron un rol clave para facilitar el proceso de transformación productiva de la industria de fabricación de ropa en Portugal de las últimas dos décadas. En primer lugar, la modernización tecnológica de las empresas de la cadena de valor fue posible, en gran parte, gracias al financiamiento provisto por la Unión Europea para la reconversión del sector y a los programas del Estado para estimular la inversión productiva¹⁴³ (P4; P8). En efecto, dado que Portugal es uno de los países con menores niveles de desarrollo relativo de la Unión Europea, el mecanismo de compensación intra-bloque le garantiza una importante cantidad de recursos financieros (P8). Por

¹⁴² Respecto al piso de la crisis en 2013, el PBI de Portugal acumuló en 2018 un crecimiento de 8,7% según información del FMI. En este proceso cobró vital importancia la implementación de políticas públicas expansivas por parte del nuevo Gobierno Portugués del Primer Ministro Antonio Costa asumido en 2015 (Alderman, 2018).

¹⁴³ Entre los diferentes programas de estímulos para el sector se destacan el Programa “SI Inovação”, el Código Fiscal de la Inversión, el Crédito Fiscal de Apoyo a la Inversión (RFAI) y el Reembolso de la contribuciones a la Seguridad Social para las empresas creadoras de empleo (AICEP, 2014).

ejemplo, el Estado portugués administra el *Programa Operacional Temático Competitividade e Internacionalização* (COMPETE 2020) que financia con fondos europeos proyectos productivos para incrementar la competitividad y facilitar las exportaciones portuguesas. Entre el año 2015 y fines de 2018, COMPETE 2020 financió 1.197 proyectos del sector textil, vestuario y calzado por más de 360 millones de euros (COMPETE, 2019).

En relación con la capacitación de la mano de obra, gracias a la larga tradición del sector en Portugal, existe una importante dotación de costureros (aproximadamente el 87% son mujeres) que maneja a la perfección el oficio (P5). En la actualidad, la cadena de valor sufre escasez de trabajadores profesionales en *marketing* y gestión de marcas, así como de técnicos especializados en los últimos procesos de organización de la producción (P5; Vaz, 2018). Para cubrir esa demanda laboral insatisfecha, Portugal cuenta con un *Centro de Formação Profissional da Indústria Têxtil, Vestuário, Confecção e Lanifícios* (MODATEX) ubicado en distintas ciudades del norte del país. El Centro se ocupa de capacitar tanto a trabajadores de las empresas como a desocupados en todos los oficios y carreras necesarias para las empresas del sector (P5, 2019).

Como declaró el director de MODATEX en una entrevista reciente: “Hoy en día, están surgiendo nuevas oportunidades de empleo en el sector, caracterizadas por entornos profesionales complejos y tecnológicamente sofisticados, con una gran carencia de recursos humanos con altas cualificaciones profesionales” (Castro, 2019, p.3). Creado en 2009, MODATEX es una Organización No Gubernamental (ONG) sin fines de lucro que nació gracias a un acuerdo entre las gremiales empresarias del sector, el gobierno portugués y el Fondo Social Europeo. Se dedica exclusivamente a brindar formación y capacitaciones en diseño textil, de moda, control de calidad, costura, técnicos, gestión y organización de la producción, método y tiempos de trabajo, entre otros (P5).

Diversos entrevistados señalaron que uno de los mayores obstáculos en la actualidad para el sector es la falta de interés por parte de los jóvenes, tanto de los profesionales como de los no calificados, por insertarse laboralmente en la cadena (P1; P5; P8). Las nuevas generaciones prefieren trabajar en el sector servicios (como por ejemplo en turismo o *calls centers*) porque el oficio de la

costura está visto como agotador y repetitivo, y todavía se asocia al sector con la gran destrucción de puestos de trabajo de la primera década del siglo XXI (P5; Castro 2019). De hecho, la franja etaria más importante de los trabajadores es la de 40 a 49 años, de la cual la gran mayoría (alrededor de 90%) sólo tiene educación primaria completa (FESETE, 2014). Paulo Vaz, director de la ATP, afirmó en una entrevista reciente que la cadena de valor puede generar 15.000 nuevos puestos de trabajo en el corto plazo, pero que la limitación es la ausencia de mano de obra calificada (Bercovich, 2019).

La totalidad de los entrevistados coincidieron en señalar que uno de los pilares de la modernización fue la introducción de mejoras en los procesos de organización del trabajo, en particular con métodos de producción más flexibles, necesarios para elaborar con eficiencia series cortas. Uno de los organismos que jugó un rol importante en la reconversión de la cadena es el *Centro Tecnológico da Indústria Têxtil e do Vestuário* (CITEVE), una ONG sin fines de lucro que funciona como un centro de transferencia tecnológica de nuevos materiales y modelos de organización de la producción (P9). El CITEVE brinda asesoramiento personalizado a una gran cantidad de firmas del sector para la adopción de nuevos modelos productivos (P4; P9). También funciona como laboratorio de certificación de calidad, necesario para que las firmas portuguesas participen de licitaciones internacionales de productos que necesiten el cumplimiento de requisitos técnicos (P4).

Las empresas del sector también son asistidas por el *Centro de Nanotecnologia e Materiais Técnicos, Funcionais e Inteligentes* (CeNTI), una ONG sin fines de lucro destinada a realizar tareas de Investigación y Desarrollo (I+D), en particular en nuevos materiales así como sistemas de producción (CeNTI, 2019)¹⁴⁴. En la actualidad, el CeNTI posee la patente como inventor de 7 nuevos productos textiles y tiene abiertos 57 pedidos, gracias al trabajo de sus más de 90 investigadores (P4; CeNTI, 2019). El CeNTI jugó un rol importante en facilitar la diversificación de una gran cantidad de empresas de Portugal en la producción de textiles técnicos y funcionales. Entre 2015 y 2018, el Centro financió 111

¹⁴⁴ El CeNTI fue fundado en el año 2006 por una asociación entre la Universidad de Minho la de Porto y la de Aveiro, el CITEVE, el Centro Tecnológico de las Industrias del Cuero (CTIC) y el Centro para la Excelencia e Innovación en la Industria Automotriz (CEIIA).

proyectos nacionales del sector, asesoró a 170 proyectos de industrias portuguesas y dirigió 30 proyectos propios (CeNTI, 2019).

Resulta habitual a nivel internacional que la escasa capacidad financiera de las PyMEs represente el principal obstáculo para innovar por cuenta propia, lo que otorga una importancia fundamental al sistema nacional de innovación (compuesto por asociaciones empresariales, centros tecnológicos, universidades y Estado) a la hora de facilitar al sector productivo el acceso a las últimas innovaciones disponibles (Freeman, 2003). Tanto el CITEVE como el CeNTI componen un sistema científico tecnológico de primera clase mundial que jugó un rol fundamental en difundir entre las empresas portuguesas la tecnología de punta del sector (P1; P4; P9). El resultado es que la gran mayoría de las firmas portuguesas se encuentra en la frontera tecnológica internacional en cuanto a la organización de la producción y al desarrollo de textiles técnicos y funcionales aplicados no sólo a la confección de ropa sino también a otros usos industriales (P9; Exp11).

Por su parte, el Estado lusitano administra la *Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal* (AICEP) fundada en 2002 (con similares funciones al Banco de Inversión y Comercio Exterior –BICE- de Argentina) que se dedica exclusivamente a atraer inversiones extranjeras a Portugal y a apoyar la internacionalización de las empresas portuguesas en todo el mundo (P7). AICEP tiene sucursales con personal diplomático en las principales ciudades del mundo, usualmente ubicadas en las embajadas de Portugal (incluida la de Buenos Aires) que se ocupan de buscar oportunidades de negocios y de exportación para las firmas del sector (P7).

En relación a la representación del sector empresarial, la principal entidad gremial es la *Associação Têxtil e Vestuário de Portugal* (ATP) que representa a aproximadamente 600 empresas que suman una facturación de 3.000 millones de euros por año (P1). La ATP aglomera a todos los eslabones de la cadena de valor, desde firmas textiles, de confección de indumentaria y de moda y contribuye a la administración tanto del CeNTI, del CITEVE como de Modatex (ATP, 2013). También existe la *Associação Nacional das Indústrias de Vestuário e Confeção* (ANIVÉC) que participa de las negociaciones paritarias con la

FESETE. El sector cuenta con un diario propio llamado *T-Journal* que visibiliza las acciones de las distintas empresas y brinda información sobre las ferias internacionales y los diversos programas de apoyo disponibles (P8).

Por último, el sector es apoyado por la asociación *Selectiva Moda*, que se ocupa de organizar dos ferias de moda por año, el *Modtissimo- Porto Fashion Festival*, para visibilizar la producción portuguesa ante empresas extranjeras. También gestiona la participación de más de 400 compañías portuguesas del sector en 85 ferias por año en todo el mundo. Su director, Manuel Serrao, explicó que: “nuestra asociación contribuye a la internacionalización de las firmas de ropa portuguesas al llevarlas a participar de las ferias internacionales del sector, un espacio clave para mostrar sus productos y servicios, y conseguir nuevos destinos de exportación” (P2). Cabe agregar que *Selectiva Moda* está financiada por los Fondos Europeos para el Desarrollo Regional y por la ATP.

Las diversas instituciones del sector como la AICEP, el CITEVE, la ATP y *Selectiva Moda* están alineadas en la estrategia de posicionar a la marca “*Made in Portugal*” como sinónimo de calidad a nivel global en la industria de indumentaria (P7). También en instalar a la ciudad de Porto como una ciudad de la moda y un destino obligado del turismo de compras (P8). Ambas acciones apuntan a la nueva estrategia de posicionar a la cadena de indumentaria portuguesa como un actor clave en los segmentos de productos diferenciados y de calidad.

4.2.5) Un caso de éxito en el combate al empleo informal en el sector

Los diversos entrevistados afirmaron que la informalidad laboral en la fabricación de indumentaria en Portugal se trata de un fenómeno insignificante. La única referencia se encontró en Lima *et al.* (2010), quienes afirman que “hay algunos trabajos precarios que no se pueden cuantificar, especialmente las personas que trabajan informalmente en casa para ciertas empresas, porque se trata de realidades ocultas que son difíciles de descubrir en la economía informal e ilegal” (p. 118, traducción propia). Sin embargo, la falta de referencias en las entrevistas

y en el resto de literatura consultada habilita a considerar que la informalidad laboral no es una problemática habitual del sector en Portugal, a diferencia de lo que ocurre en Argentina y en otros países europeos (como por ejemplo, Italia). En una investigación en el sector elaborada por el sindicato internacional de trabajadores costureros (*IndustriALL, Global Union*), se detectó que algunos pequeños talleres no realizan los aportes correspondientes a la seguridad social por la totalidad de las horas extraordinarias realizadas por sus trabajadores (Boix y Garrido, 2015).

Una de las causas que explica la ausencia de informalidad laboral en la cadena radica en el elevado nivel de internacionalización de las PyMEs portuguesas del sector, según emergió de las entrevistas realizadas. En efecto, exportar a marcas europeas de primer nivel obliga al cumplimiento de exigentes estándares de procesos que imposibilitan la contratación de trabajadores no registrados en la seguridad social (P1; P3, Freitas). Personalmente consulté por la informalidad laboral a Manuel Freitas, secretario general de la *Federação dos Sindicatos dos Trabalhadores Têxteis, Lanifícios, Vestuário, Calçado e Peles de Portugal* (FESETE), quien afirmó que no es una problemática frecuente en el sector y explicó su ausencia a través del ejemplo con el caso de Inditex. El grupo español periódicamente informa al sindicato la lista completa de sus fábricas proveedoras con su respectiva mano de obra para que los inspectores sindicales puedan realizar las fiscalizaciones (P3, Freitas; Boix y Garrido, 2015). Esta estrategia permite a Inditex garantizar que sus proveedores cumplen la totalidad de las normativas laborales, en línea con las diversas acciones de RSE que el grupo español lleva a cabo.

Adicionalmente, en la literatura se encontraron varias referencias a las acciones realizadas por el Estado portugués a la hora de combatir al empleo informal en general, uno de los más activos para enfrentar la problemática de todo el continente europeo. Las acciones del Estado se desarrollaron en tres grandes ejes. En primer lugar, incrementar las sanciones a las empresas que contratan empleo no registrado, como el notable aumento de las multas realizado en 2013, la difusión pública de la empresa infractora, la judicialización vía penal, la prohibición de participar en licitaciones públicas, el retiro de los subsidios

públicos y hasta el cierre temporal y/o definitivo del establecimiento infractor (OIT, 2010; OIT, 2011b).

En segundo lugar, el Estado portugués fortaleció durante la última década sus áreas de inspección a través de contratar más inspectores (sólo en 2009 se contrataron 100 nuevos agentes), reformar la normativa para facilitar las tareas de inspección, capacitar a sus inspectores y diseñar e implementar operativos simultáneos y sorpresivos conocidos como “visitas relámpago” (OIT, 2010; OIT, 2011b). En tercer y último lugar, el incremento del poder punitivo fue realizado en consenso con instituciones de diálogo social tripartito (integrado por representantes del estado, los trabajadores y los empresarios), que sirvieron para definir acciones de combate al empleo no registrado y diseñar e implementar campañas sobre información y concientización del trabajo no registrado (OIT, 2010; OIT, 2011b).

4.3) A modo de cierre del capítulo

Si bien los principales resultados del análisis realizado en el presente capítulo se reservan para el último capítulo de la tesis, aquí conviene presentar algunas conclusiones preliminares que servirán para comprender mejor el comportamiento de diversos agentes de la cadena de valor de la ropa en Argentina, analizados en los próximos capítulos.

Los cuarenta y tres años que abarcan el período analizado por la presente tesis fueron testigos privilegiados de intensas reorganizaciones en la configuración global de la producción de la ropa. La figura 4.1 a continuación resume la evolución a lo largo de las décadas analizadas de las principales transformaciones operadas a nivel internacional. La intensidad de la escala de grises para cada década representa la importancia del fenómeno respectivo.

Figura 4.1

Resumen de las principales transformaciones operadas a nivel mundial según década: 1975-2018

	1975-1980	1980-1990	1990-2000	2000-2010	2010-2018
<i>Offshoring y CGV</i>					
<i>Intensificación del comercio</i>					
<i>Ascenso de China</i>					
<i>Abaratamiento de las prendas</i>					
<i>Crisis en países desarrollados</i>					
<i>Fast Fashion</i>					
<i>Nearshoring</i>					
<i>Righthshoring</i>					

Fuente: elaboración propia en base a análisis de las entrevistas, de la bibliografía y de las fuentes estadísticas secundarias.

La figura muestra el crecimiento incesante e ininterrumpido del *offshoring* y de la conformación de las CGV durante todo el período analizado. Ambos procesos tuvieron su correlato en la intensificación del comercio mundial de indumentaria en las décadas analizadas. En cambio, el ascenso de China como principal productor mundial se concentró entre la década de 1980 y fines de la década del 2000, estabilizándose desde entonces. Por su parte, el abaratamiento de las prendas a nivel global y la crisis de las industrias de fabricación de ropa en los países desarrollados (fruto del incremento de la competencia importada) tuvieron lugar desde la década de 1980 a la del 2000; luego ambos fenómenos mostraron un estancamiento. Los primeros indicios del *fast fashion* se registran para la década de 1990, aunque su expansión en algunos segmentos de comercialización de prendas se concentró en el siglo XXI. Por último, tanto el *nearshoring* como el *righthshoring* fueron desarrollados por las principales marcas y *retail* globales en la década del 2000 y desde entonces han cobrado creciente protagonismo.

Ahora bien, las transformaciones ocurridas a nivel internacional modificaron los márgenes de acción en los cuales se desenvuelve la industria de fabricación de ropa en Argentina. La emergencia de China y la caída de los acuerdos internacionales que regulan el comercio de textiles e indumentaria modificaron

las condiciones externas donde se desenvuelve la industria nacional. En primer lugar, los precios internacionales de las prendas básicas se redujeron sensiblemente, lo que posibilita a diversas marcas y comercios acceder a ropa masiva a precios cada vez menores. En paralelo, el proceso de aprendizaje de la industria china permite a diversas empresas locales fabricar en el exterior prendas de elevada calidad a precios sumamente competitivos a nivel global. En tercer lugar, el abaratamiento de la ropa en los países desarrollados resta posibilidades de negocios a aquellos segmentos de fabricación y comercialización que apuntan a los consumidores de mayor poder adquisitivo, que de forma creciente se abastecen en dichos destinos en la medida que viajan al exterior e internacionalizan sus hábitos de consumo.

Otro de los cambios que contribuyen a comprender la dinámica local está asociado a los programas de responsabilidad social empresaria desarrollados por grandes marcas y *retail* globales. En particular, el incendio de rana plaza y las protestas en varios países desarrollados obligaron a dichas compañías a garantizar el cumplimiento de las condiciones de seguridad e higiene en la fabricación de sus prendas. Dicha estrategia también es adoptada, aunque con matices, en sus diversas filiales en todo el mundo.

Por otro lado, el estado de la cuestión tecnológica a nivel internacional en esta industria también determina la situación del sector local. En particular, los reducidos costos de la mano de obra en la costura a nivel internacional provocan que los diversos actores de la cadena realicen escasos esfuerzos de I+D en el desarrollo de nuevas tecnologías ahorradoras de mano de obra en la confección. Por este motivo, las mejores prácticas internacionales prácticamente no sufrieron sustanciales cambios durante las últimas décadas: en particular, no hubo avances en maquinarias nuevas que reemplacen trabajadores en la confección de las prendas (a excepción de algunas actividades como el corte de las telas y el bordado). Este elemento es de vital importancia para explicar por qué en el siglo XXI la fabricación de ropa continúa siendo una actividad mano de obra intensiva. Este elemento debe ser tomado como un dato de la realidad para los decisores de política pública, al menos hasta que ocurra algún desarrollo tecnológico que revolucione la forma de confeccionar las prendas.

Por último, se comprobó que las actividades de innovación en el sector se concentran en el diseño de nuevas prendas, generalmente realizadas por las empresas del eslabón comercial. En este sentido, el *fast fashion* adoptado a nivel internacional por las marcas líderes obliga a las empresas que, en Argentina, venden prendas diferenciadas a esforzarse en lograr permanentemente innovaciones de nuevos productos.

Capítulo 5

Historia del sector de fabricación de indumentaria en Argentina

En este capítulo se analiza la evolución de la industria de confección de prendas de vestir en Argentina durante el período 1975 a 2018. Para ello, primero se describe brevemente el nacimiento del sector y su derrotero histórico hasta comienzos del período analizado para brindar un panorama de sus principales características al momento de iniciar su transformación productiva hacia mediados de la década de 1970. Luego se analiza con mayor profundidad la influencia de la macroeconomía argentina sobre el comportamiento del sector a nivel agregado entre 1975 y 2018, en particular, en diversas variables como producción, importaciones, exportaciones, ocupados y cantidad de empresas formales. Se concluye con una investigación sobre la magnitud real de las importaciones de ropa en Argentina y su influencia sobre la producción nacional.

El objetivo general del capítulo es comprender la trayectoria agregada del sector de fabricación de indumentaria argentino y entender el contexto donde se desenvuelven los heterogéneos actores que lo componen. El abordaje metodológico consiste en la triangulación de metodologías. Por un lado, la aproximación cuantitativa se basa en el análisis tanto de los datos recolectados de fuentes secundarias como de los generados a partir de la realización de una

encuesta propia. Por otro lado, el abordaje cualitativo consiste en el análisis de las entrevistas realizadas a actores claves y de la revisión bibliográfica.

5.1) Pre-historia del sector en Argentina: desde sus orígenes hasta 1975

El primer antecedente registrado de la industria nacional de indumentaria fue la fabricación artesanal de ponchos durante el siglo XVIII en diversas ciudades del interior del Virreinato del Río de La Plata como San Fernando del Valle de Catamarca, Salta y Corrientes (Saulquin, 2006). Esos pequeños talleres entraron en decadencia hacia el siglo XIX por la hegemonía ejercida por la Aduana de Buenos Aires y sus aceitados vínculos comerciales con Gran Bretaña, que abasteció masivamente al mercado nacional de ropa fabricada en Manchester (Exp6)¹⁴⁵. La temprana industrialización de dicho país fue fundamental para explicar las importaciones de Argentina durante la mayor parte del siglo XIX, época de auge de las ideas y políticas del liberalismo comercial.

Entre 1870 y 1890 las autoridades económicas argentinas elevaron los aranceles aduaneros a la indumentaria lo que se combinó con una intensa depreciación de la moneda nacional que tuvo lugar en 1890 (Bellini, 2008). Ambos factores determinaron un sensible encarecimiento de la ropa importada, dando impulso a un proceso de sustitución de importaciones posible tanto por la inmigración de mano de obra europea formada en el oficio como por la introducción de la máquina de coser. En efecto, Argentina recibió a una gran cantidad de polacos y rusos (muchos de ellos de origen judío) conocedores de las labores textiles y de confección de ropa, que rápidamente comenzaron a extender la actividad del sector (Exp2; Gago, 2014). Al mismo tiempo, el desarrollo de la economía exportadora argentina favoreció la producción doméstica de manufacturas para abastecer a la creciente población (Canitrot, 1982).

¹⁴⁵ Se trataba de la época en la cual Argentina consolidaba su inserción en los mercados internacionales como proveedora de materias primas e importadora de manufacturas (Schvarzer, 1996).

Hacia fines del siglo XIX se fue desarrollando una incipiente industria nacional dedicada a la fabricación de prendas de vestir, compuesta principalmente por pequeños comercios con métodos artesanales de producción: el sastre o la modista tomaban las medidas de los clientes, cortaban las telas y confeccionaban la ropa, prácticamente sin utilizar maquinaria especializada (Pascucci, 2006). En paralelo, se instalaron las primeras empresas textiles de gran tamaño como Alpargatas y La Primitiva, que contrataban pequeños talleres para confeccionar diversos productos tales como alpargatas de telas, sacos y lonas, impulsando el renacimiento de este sector industrial (Schvarzer, 1996).

Para principios del siglo XX, la ropa se fabricaba principalmente en sastrerías, camiserías, casas de modistas, roperías, tiendas y almacenes, como surge del censo industrial y comercial de 1908. Dicho relevamiento registró 2.012 fábricas y talleres de confección de indumentaria con 26.288 trabajadores¹⁴⁶, que representaron 22,2% del empleo industrial total. De esta forma, prácticamente uno de cada cuatro ocupados en la industria argentina fabricaban ropa.

Durante las primeras tres décadas del siglo XX, comerciantes de distintas partes del país que se dedicaban a vender ropa importada comenzaron a fabricar sus propias prendas (Exp6). Esto significó un intenso impulso para el sector que evolucionó desde la producción artesanal a la manufactura moderna, tránsito posible gracias a la confluencia simultánea de tres fenómenos importantes, según Pascucci (2006). En primer lugar, la introducción masiva de la máquina de cortar telas permitía, con un solo corte, trozar hasta 100 fragmentos apilados. En segundo lugar, la difusión de un rudimentario sistema de talles evitó la necesidad de tomar las medidas de los clientes y permitió la fabricación de modelos estandarizados. Por último, la masiva extensión de la máquina de coser posibilitó a una gran cantidad de costureras insertarse en esta industria trabajando desde sus viviendas. Por estos años, el sistema productivo predominante por los comercios consistía en que el corte de las telas se realizaba en el local mientras que la confección de las prendas se tercerizaba a

¹⁴⁶ El empleo se distribuía principalmente en sastrerías (8.234 ocupados), vestuario militar (4.303), casas de confecciones (3.819), roperías (3.312), camisería (2.459) y modistas (1.683).

las costureras a domicilio (Ansaldi, 1993). Como resumió un entrevistado: “el trabajo a domicilio está desde el origen del sector” (Ge7).

En efecto, la tercerización productiva en la fabricación de la ropa resultaba una práctica extendida desde principios del siglo XX. El censo económico de 1908 registró la presencia de 9.312 trabajadores internos de las fábricas y talleres y 16.976 externos (los obreros domiciliarios). Es decir, 64,6% de los empleados del sector se desempeñaban desde sus casas, proporción que se reducía al 14% para el resto de la industria manufacturera. Como se mencionó en el capítulo 2, un informe del Departamento Nacional del Trabajo de 1907 citado en Pascucci (2009) afirma que el 90% del empleo contratado por una muestra de 60 talleres de confección de ropa era trabajo a domicilio informal. Una edición del Boletín del Departamento Nacional del Trabajo de 1913 presenta un relevamiento donde de 1.088 trabajadores domiciliarios el 83% eran mujeres (Choren, 2012). Treinta años después, el Censo Industrial de 1935 relevó 23.002 ocupados en fábricas y talleres de fabricación de ropa y 32.848 trabajadores en sus domicilios (58,8% del empleo en el sector), dejando en evidencia la persistencia de esta característica del sector.

La tercerización y el empleo a domicilio también se explicaban por el hecho de que las grandes tiendas importaban trajes de distintas medidas que debían ser adaptados a los clientes por parte de los *pompier*s, trabajadores dedicados a hacer las composturas (Ge7). Recién hacia mediados del siglo, y cuando estas empresas comprobaron que resultaba más trabajoso arreglar los trajes que fabricarlos desde cero, comenzaron a confeccionar los pantalones y sacos con los sastres a domicilio. Con el paso de las décadas y el incremento del volumen de producción, dichas tiendas empezaron a armar sus talleres internos, como veremos más adelante (Ge7; B10).

Gracias a la extensión de este modelo productivo, la fabricación de ropa fue uno de los sectores más emblemáticos de la industrialización liviana que tuvo lugar durante el modelo agro-exportador que predominó en Argentina hasta la década de 1930 (Neffa, 1998b). Las estadísticas dejan en evidencia su composición eminentemente PyME: en promedio existían 13 ocupados por cada fábrica o taller de confección. El reducido costo de la maquinaria utilizada tornaba posible

el ingreso de nuevos jugadores con mínimas inversiones. Esto posibilitó su crecimiento al amparo de la interrupción del flujo de importaciones de prendas producto de la Primera Guerra Mundial (1914-1918) (Exp6).

Al mismo tiempo, ya desde principios del siglo XX se verifica la presencia de registros que advierten las pésimas condiciones laborales que sufrían los trabajadores domiciliarios que fabricaban prendas en Argentina. En su informe de 1904, el sanitarista francés Biale Massé registró las extensas jornadas laborales en la costura (que promediaban las once horas), los bajos salarios, las hostiles características de los talleres (hacinamiento y falta de ventilación), la presencia de trabajo infantil y la tendencia al contagio de enfermedades (Biale Massé, 2010; Gago, 2014)¹⁴⁷. En sus palabras: “el trabajo de la mujer y del niño son por demás pesados y mal pagados; se abusa del trabajo a domicilio, y se extrema el “*sweating system*” (sistema del sudor) (Biale Massé, 2010: 300). El corolario de las malas condiciones laborales fue que entre 1901 y 1910 fallecieron por tuberculosis 5.200 costureras a domicilio en Argentina, a razón de más de 500 por año (Rojas, 1913).

Una característica distintiva del mercado argentino de comercialización de indumentaria en la primera mitad del siglo XX era su limitada extensión en comparación con la actualidad (Ge7; B12 y B14). La variedad de prendas utilizadas por la población era sensiblemente inferior a la que existe hoy en día: los hombres usaban trajes, camisas, sombreros, ropa de trabajo y ropa interior mientras las mujeres utilizaban vestidos, polleras y lencería (B13, Saulqui; B14). Era sumamente frecuente en los sectores populares la fabricación propia de la ropa, fenómeno vinculado a que una gran proporción de las mujeres se formaba en el oficio de corte y confección (Ge7; B10). En contraste, los sectores sociales de mayor poder adquisitivo elegían las telas y encargaban la confección de las prendas a un sastre o modista (B10). Los integrantes de la reducida aristocracia porteña y del interior del país adquirían su ropa en el exterior o en tiendas como Harrods, Thompson & Williams, Gath & Chaves o Tiendas San Miguel (Exp6).

¹⁴⁷ Pascucci (2006) identificó situaciones similares en los talleres de costura que funcionaban en los institutos de caridad y beneficencia, que empleaban mano de obra femenina e infantil entre 1890 y 1940.

Hacia principios del siglo XX es posible identificar un proceso de concentración de la producción en grandes talleres y la comercialización en grandes tiendas. Para de la década de 1910 existía un segmento de talleres de mayor tamaño que generaban una gran cantidad de empleos internos, como por ejemplo Gath & Chavez (con 6.000 obreros internos), la fábrica Braceras (600 internos y 2.000 costureras a domicilio), la Casa Kulcke, Frankel y Cia. (600 internos y 180 a domicilio), la Casa H. Stenberg Junior y Cía. (750 internos) y la Fábrica Nacional Tenreiro y Cía. (500 internos) (Pascucci, 2006). A diferencia del entramado de pequeñas sastrerías y casas de modistas, estos grandes talleres se caracterizaban por una elevada mecanización y la concentración de una gran cantidad de obreros internos, en lo que Pascucci (2006) distingue como el germen de la gran industria en el sector.

En el censo industrial de 1935 se diferencia por primera vez la categoría ropa confeccionada en grandes tiendas o almacenes, que incluyó 18 establecimientos con 1.532 obreros y 343 empleados: un promedio de 104,2 ocupados por local, magnitud que contrasta con los 6,2 ocupados en promedio en el resto del sector de confección de indumentaria (sastrerías, roperías y modistas, entre otros). Estos datos señalan la presencia para fines de la década de 1930 de un segmento de producción de mayor tamaño de ropa que acaparaba alrededor del 70% de las cantidades del mercado (según estimaciones de Pascucci, 2006), que convivía con un entramado de pequeños establecimientos como sastrerías y casas de modistas, que fabricaban prendas de mayor valor. En definitiva, hacia la década de 1930 co-existían dos segmentos bien diferenciados entre sí: un circuito de producción de talleres con trabajo interno y otro donde predominaba la tercerización y el trabajo a domicilio (Ben Altabef y Landaburu, 1995).

La segmentación verificada en la fabricación de indumentaria también se reproducía en la comercialización de las prendas: el mercado estaba compuesto por un pequeño nicho de alta costura que vendía ropa de lujo a un precio elevado, lo que permitía pagar salarios más altos a sus costureras, como afirma Pascucci (2007). Ya desde principios del siglo XX existen registros que vinculan las condiciones laborales en la fabricación de las prendas con el nicho de comercialización al cual se destina la producción. Pascucci (2006) rescata un

fragmento del Boletín del Departamento Nacional del Trabajo de 1907 que señala que “el trabajo de la mujer y del niño se encuentra bien remunerado en las casas que elaboran artículos finos, hecho que no sucede en aquellas que se dedican a confecciones de calidad inferior” (Pascucci, 2006, p. 65).

Hacia fines del siglo XIX, los trabajadores del sector comenzaron a agruparse en gremios y sindicatos. En 1882 se fundó la Unión Obrera de Sastres, mientras que en 1907 se creó el Sindicato de Cortadores de Indumentaria, actual Unión de Cortadores de Indumentaria (S3, Ledwitch). Para la década de 1920, los trabajadores pertenecían mayoritariamente a gremios de orientación comunista, como el de sastres y gorreros, agrupados en el Sindicato de Obreros Sastres y Anexos (Camarero, 2007). Para la década del treinta también funcionaba la Unión de Obreros Cortadores, Sastres, Costureros y Anexos, la Sociedad de Talleristas y Obreros a Domicilio y la Federación Obrera del Vestido, de raíz comunista. En 1943, un grupo de trabajadores del sector fundó el Sindicato de Obreros Sastres, Costureras y Afines, actual Sindicato de Obreros de la Industria del Vestido y Afines -SOIVA- (SOIVA, 2013).

La temprana existencia de trabajo a domicilio en el sector motivó la sanción en 1918 por parte del Congreso Nacional de la Ley N° 10.505 de Trabajo a Domicilio, primer intento de regulación de la problemática (GE7). Sin embargo, dicha ley prácticamente no se cumplía: para 1939 existían 25.000 costureras a domicilio que cobraban salarios menores que los de los trabajadores internos de los talleres; además, con sus magros ingresos debían afrontar los gastos en insumos y electricidad (Pascucci, 2006).

Las reivindicaciones de los movimientos de trabajadores, asesorados por el Monseñor D’Andrea, y la gravedad que adquirió un nuevo brote de tuberculosis motivaron el reemplazo en 1941 de la primera Ley de trabajo a domicilio por la Ley N° 12.713 (Lieutier, 2010). Dicha ley, vigente en la actualidad, establece la categoría de dador de trabajo, de tallerista y de obrero a domicilio, y extiende la responsabilidad solidaria al dador de trabajo respecto a las condiciones del trabajador a domicilio. En los debates parlamentarios, el Senador Alfredo Palacios afirmaba que:

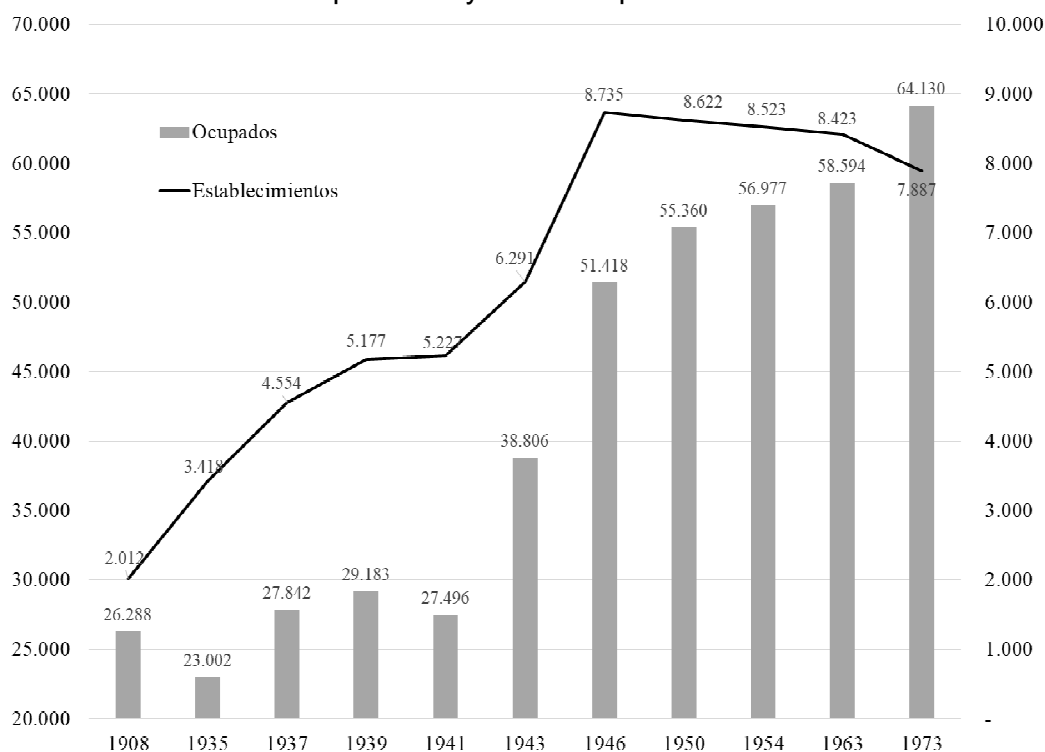
“se trata de una ley reclamada angustiosamente por decenas de millares de mujeres expoliadas por el *sweating system*. Los hombres de las más diversas ideologías, impulsados por un sentimiento de justicia social abogan por su sanción, convencidos de que el régimen actual de trabajo que sufren, especialmente las obreras de la aguja, es incompatible con la dignidad humana” (citado en Lieutier, 2010, p. 48).

Durante las décadas de 1940 y 1950 se incorporaron al mercado argentino millones de personas gracias a las migraciones rurales y al incremento del nivel de empleo y del poder adquisitivo de los trabajadores (Exp1, Kestelboim; González, 2006; Rapoport *et al.*, 2006). Esto se sumó a la interrupción de la llegada de prendas extranjeras por la Segunda Guerra Mundial, lo que motorizó un proceso acelerado y sostenido de crecimiento del sector (Saulquin, 2006; Salgado, 2015). Así, durante las primeras décadas del proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), la cadena de la indumentaria fue uno de los sectores industriales con mayor crecimiento (Neffa, 1998b). La sustitución de importaciones en el sector estaba prácticamente finalizada hacia el fin de la Segunda Guerra Mundial, cuando la absoluta mayoría de la ropa comercializada en Argentina era de fabricación nacional, salvo por el segmento de mayores ingresos de la sociedad que solía vestirse con prendas importadas como forma de diferenciación social (Exp6).

En relación con los vínculos con la industria textil, principal proveedor de insumos del sector, cabe destacar que hacia fines del siglo XIX y principios del XX, la fabricación nacional de ropa utilizaba mayoritariamente telas importadas: para 1923, aproximadamente el 70% eran traídas del exterior (Bellini, 2008). Desde la década de 1920 comenzaron a registrarse importantes inversiones en el sector textil, que le permitieron crecer a una tasa anual de 10% entre 1925 y 1950 (Villanueva, 1972; Canitrot *et al.*, 1976). Ya para mediados del siglo XX, la fabricación de ropa en Argentina utilizaba mayoritariamente telas nacionales y sólo una pequeña fracción del mercado (la de alta costura) utilizaba telas importadas (Exp2; Gutti, 2013).

El gráfico 5.1 muestra la evolución entre 1908¹⁴⁸ y 1973 de la cantidad de ocupados y del número de locales productivos en la fabricación de ropa en Argentina, según la información contenida en los censos económicos e industriales¹⁴⁹. En 1935 (a la salida de la crisis económica), el sector generó 23.000 puestos de trabajo en 3.400 establecimientos.

Gráfico 5.1
Empleo y establecimientos de fabricación de ropa en
Argentina: 1908-1973
En personas y unidades productivas



Fuente: elaboración propia en base a Censos Industriales y Económicos.

El mayor crecimiento se dio en los nueve años comprendidos entre 1941 y 1950, cuando el empleo se duplicó al pasar de 27.500 a 55.400 y los locales aumentaron de 5.200 a 8.700. Esta dinámica obedece al éxito de la extensión

¹⁴⁸ El Censo de 1908 fue el único que consideró a los trabajadores domiciliarios dentro de los ocupados del sector. Desde 1935 sólo se incluye a los empleados, obreros, dueños y gerentes de los establecimientos industriales.

¹⁴⁹ Como se mencionó en el capítulo 3, realizamos un tratamiento de la información de cada uno de los censos para incluir dentro del sector de Confección de prendas de vestir, sólo a aquellos rubros que en la actualidad están en el CIIU. Esto implicó, por ejemplo, excluir a los ocupados y establecimientos dedicados a la confección de bolsas de arpillera (anteriormente considerados dentro del sector).

del modelo fordista en Argentina y a la incorporación de millones de personas al mercado de trabajo y a la sociedad de consumo de masas asociadas al peronismo (Neffa, 1998; Rapoport *et al.*, 2006).

El crecimiento de la economía argentina entre 1950 y mediados de la década de 1970 continuó traccionando la producción de la rama, aunque tuvo un papel secundario debido al despegue de otros sectores industriales, como el siderúrgico, el automotriz y el petroquímico (Canitrot *et al.*, 1976). Gracias a las políticas desarrollistas aplicadas durante la década de 1960 y varios años de crecimiento ininterrumpido de la economía nacional, Argentina consolidó su industria de indumentaria y atrajo inversiones extranjeras en el sector productivo (Ge1; Ge7).

Como parte del régimen de acumulación fordista que se extendía en nuestro país, hacia mediados de siglo se consolidó un entramado de fábricas de ropa de mayor tamaño, ubicado en la Ciudad de Buenos Aires, el Conurbano Bonaerense y algunos distritos del interior del país como Pergamino, Arrecifes, Las Flores y Mar del Plata (Ge7, Lacaria; Exp6, Saulquim). En efecto, los datos de los censos industriales reflejan un incremento del tamaño de los establecimientos del sector en términos de empleo: de un promedio de 6 ocupados entre las décadas del '30 y '40 a 8,1 en 1973, y a 11,9 en el año 1985.

A modo de ejemplo, en la ciudad de Pergamino (a 215 kilómetros de la CABA) se instalaron grandes fábricas de ropa de marcas extranjeras (como por ejemplo Levi's, Wrangler, Lee y Fiorucci) y nacionales (Annan, Jure, Abda, Rasuck, Dinardo, Sterlicchio, entre otras) (Ge4). Las nuevas plantas promediaban aproximadamente 100 trabajadores cada una y su radicación obedeció a la disponibilidad de personal capacitado en la fabricación de indumentaria de primera calidad y al menor costo de vida en relación con Buenos Aires, lo que permitía pagar menores salarios (Ge1; Ge4). Dicho polo productivo se fue extendiendo a otros partidos vecinos, como Arrecifes, Colón y Capitán Sarmiento, constituyendo a la región como un clúster confeccionista que abastecía a todo el país (Ge5; B7).

Otro elemento importante a considerar es que el eslabón de fabricación de indumentaria continuaba mostrando evidencias de segmentación para el período

1950-1970. En ese entonces, parte de la producción se realizaba en grandes fábricas que tenían una gran cantidad de costureros y solían cumplir con las normativas laborales e impositivas; generalmente elaboraban ropa con una marca propia, por ejemplo Betito y Globito (en ropa para niños) (B12; Ge6, Kozac). La fábrica *Annan de Pergamino* fue un emblema del sector y llegó a ocupar a 1.500 trabajadores (Calderone *et al.*, 2013). El uso intensivo de maquinaria, la división taylorista de las tareas y el predominio del trabajo interno llevaron a Pascucci (2006) a caracterizar a este tipo de establecimientos como *gran industria*, utilizando los términos de Marx en *El Capital* (2003).

También existía un segmento de talleres de menor tamaño que fabricaban prendas en menor cantidad y variedad que las grandes fábricas. En este circuito, la tercerización de la producción en costureras a domicilio continuaba siendo la modalidad más frecuente (B12; B14), aunque no logramos arribar a consenso entre los entrevistados si dichas transacciones cumplían la Ley N° 12.713 y eran registradas en la libreta de trabajo a domicilio. Más allá de esta controversia respecto a su formalidad, sí pudimos verificar que durante las décadas del '60 y '70 los ingresos de las trabajadoras costureras a domicilio alcanzaban para mantener una “buen nivel de vida” como expresaron dos entrevistados (Ge1; Exp6, Saulquim). En esas épocas, culturalmente el hombre tenía mayor responsabilidad como proveedor de ingresos del hogar: el aporte de las mujeres costureras solía funcionar como ingresos secundarios (S2, Valdés; Exp6, Saulquim).

Con relación a la comercialización, tanto las grandes fábricas como los pequeños talleres vendían su producción al circuito mayorista ubicado en la zona de Once de la Capital Federal. A su vez, los mayoristas de Once vendían dicha ropa a miles de pequeños comerciantes minoristas (B12). También era frecuente que tanto las fábricas como los mayoristas tengan vendedores viajantes que visitaban a los pequeños locales del interior del país levantando los pedidos.

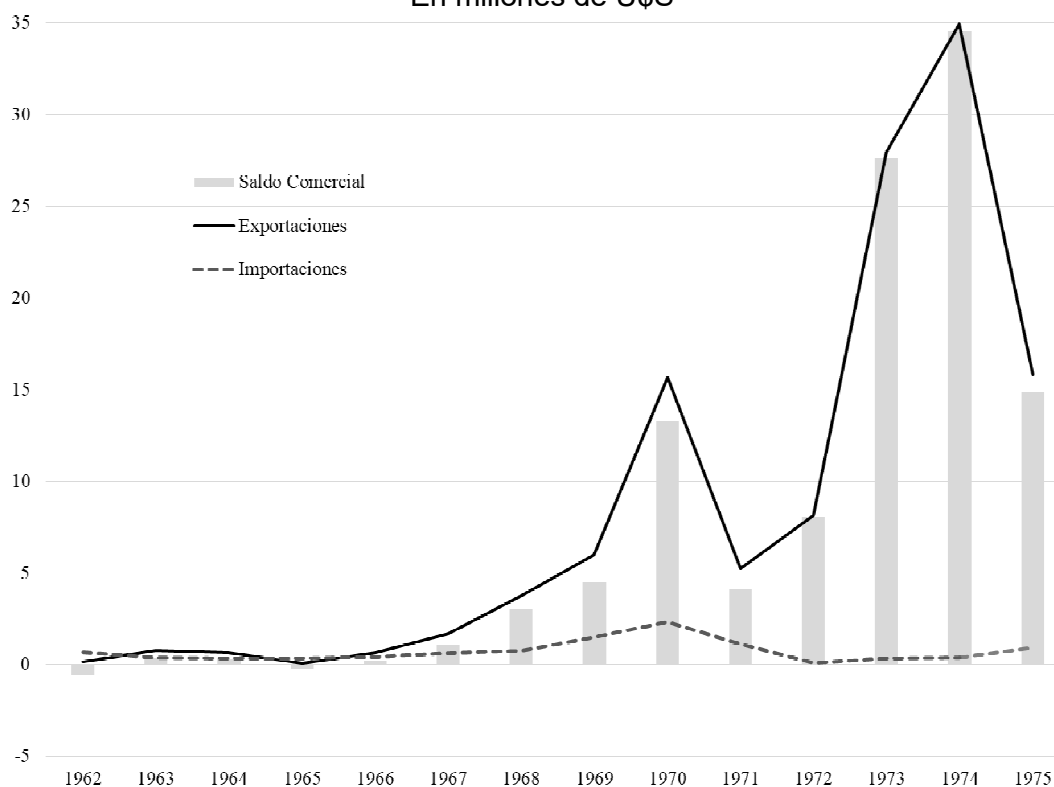
Un elemento que servirá para comprender parte de la dinámica de informalización del sector en el período analizado por la tesis radica en que, por aquel entonces, la actividad de fabricación de prendas era una actividad rentable. Esto era una consecuencia de su mayor poder de negociación en relación con el

atomizado eslabón de comercialización, integrado por miles de pequeños comercios, muchos de ellos familiares, ubicados a lo largo del país con un escaso nivel de concentración (INET, 2010). Los comerciantes mayoristas y minoristas entrevistados coincidieron en señalar que hacia las décadas de 1960 y 1970 no existía margen para evadir impuestos en las compras de indumentaria a las grandes fábricas, aunque sí en los pedidos al entramado de producción más pequeño y mediano (Ge1; B12; B10). Al mismo tiempo, destacaron que resultaba frecuente la utilización de dos talonarios de facturas (uno auténtico y uno apócrifo) para las ventas al consumidor, como forma de evadir parte de los impuestos (B10; B13).

En paralelo a lo que ocurría en el mundo, hasta la década de 1980 la moda no era un fenómeno tan extendido como en la actualidad, según destacaron diversos entrevistados. La ropa era seleccionada por los consumidores principalmente por su utilidad práctica y se asimilaba más a un *commodity* (en tanto bien indiferenciado) (Ge1). En términos productivos, esto implicaba que las fábricas no se dedicaban a producir una amplia variedad de productos sino que se concentraban en grandes escalas de una variedad limitada de prendas (Ge1; Exp1, Kestelboim). En otros términos, esta característica del mercado de consumo de los productos tornaba rentable la fabricación en serie de grandes volúmenes de indumentaria.

Resta analizar el comportamiento de las exportaciones y de las importaciones de ropa para el período previo a 1975, dada su importancia para comprender la dinámica del sector. El gráfico 5.2 muestra la evolución ambos indicadores y de la balanza comercial entre 1962 (primer año con información disponible) y 1975, según datos del *World Integrated Trade Solution* (WITS) del Banco Mundial.

Gráfico 5.2
Comercio exterior de ropa en Argentina: 1962-1975
 En millones de U\$S



Fuente: elaboración propia en base a WITS del Banco Mundial.

En primer lugar cabe destacar que las importaciones promediaron U\$S 0,7 millones por año, cifra consistente con el hecho de que el mercado de ropa en Argentina era mayoritariamente abastecido por producción nacional, como se detectó en diversas entrevistas (Ge1, er; Ge7, Lacaria; Exp6, Saulquim). Por su parte, las exportaciones de ropa promediaron U\$S 8,7 millones por año entre 1962 y 1975, con una dinámica creciente hacia el final del período: en 1974 alcanzaron el récord de U\$S 34,9 millones. En dicho año, los principales destinos fueron Alemania (34% del total exportado), Estados Unidos (26%), Italia (17%) y Suiza (5%), todos ellos países desarrollados. En particular, se destaca la exportación de prendas elaboradas con pieles, que representaron el 44% del total de 1974. De esta forma, la balanza comercial del sector promedió un superávit de U\$S 8 millones anuales, creciente en el tiempo, fenómeno que pocos años después se revertiría y no se volvería a lograr en prácticamente todo el período analizado por la tesis (como se verá más adelante).

Esta dinámica crecientemente exportadora y superavitaria hacia mediados de la década de 1970 deja en evidencia el incremento en la capacidad del sector para competir en los mercados internacionales. Este fenómeno se vincula con la maduración tecno-productiva del proceso de industrialización y la mejora en la productividad gracias, entre otros factores, al *learning by doing* asociado al sostenimiento en el tiempo de la industrialización, al desarrollo de economías de escala, de eficientes modelos de organización de la producción, de capacidades empresariales y de formación de la mano de obra (Diamand, 1983; Katz y Kosacoff, 1989; Rougier y Fiszbein, 2006).

En resumen, hacia 1975 Argentina tenía un denso entramado de fabricación de ropa nacional que se caracterizaba por un “modelo de especialización en la producción masiva de bienes indiferenciados para el consumo básico de una clase trabajadora con ingresos crecientes”, como lo resumió González (2006: 10). O, como se describiera en INET (2010), existía un “modelo de producción de la gran industria de la indumentaria que trabajaba todo el año con un stock de mercadería homogéneo y una producción estandarizada” (p.41). Este segmento coexistía con los talleres de pequeñas dimensiones que tercerizaban parte de sus procesos en trabajadores a domicilio. Por otro lado, la demanda de prendas estaba estimulada por la expansión de la sociedad de consumo de masas, de la mano del pleno empleo en el mercado de trabajo argentino y del crecimiento del poder adquisitivo de los trabajadores, gracias a la fortaleza del movimiento sindical: el modelo de acumulación fordista en su máxima expresión.

5.2) La etapa del ajuste: 1975-2002

En 1975 Argentina comenzó a atravesar un camino sinuoso caracterizado por una elevada volatilidad macroeconómica y una intensa desarticulación de su tejido industrial, apenas interrumpido por la recuperación experimentada entre 2002 y 2011. Con marchas y contramarchas, el período analizado por la tesis es testigo del tránsito desde el régimen de acumulación fordista con eje en el sector industrial a un modo de regulación en el cual la valorización financiera pasó a constituirse como el elemento central del proceso de acumulación.

Esta transformación motivó un fuerte ajuste en el mercado laboral argentino que se manifestó en una dinámica creciente en términos de desempleo y de empleo informal a la par de una intensa caída en el poder adquisitivo de los ocupados. La industria de confección de ropa fue un ejemplo de la emergencia del nuevo paradigma productivo, en donde los trabajadores pasaron a ser un engranaje más de la flexibilidad de la producción, disolviéndose las conquistas obreras obtenidas durante la etapa fordista

5.2.1) Rodrigazo y Dictadura Militar

El 4 de junio 1975, Celestino Rodrigo, ministro de economía del Gobierno de María Estela Martínez de Perón, pasó a la historia por aplicar un programa económico que combinó la suba de la cotización del dólar (de 160% para las transacciones del comercio exterior) y de las tarifas de los servicios públicos, la finalización del sistema de control de precios inaugurado en la gestión del ministro anterior (José Ver Gelbard) y el incremento de los impuestos al consumo (Rapoport *et al.*, 2006; Criado, 2018). Ese plan, conocido como *Rodrigazo*, significó el inicio de una tendencia de largo plazo decreciente de los salarios que duró hasta el año 2002, con una caída acumulativa de 2% anual promedio (González, 2012).

Entre 1976 y 1981, los sucesivos gobiernos de las juntas militares de la última dictadura aplicaron un programa macroeconómico, sintetizado con la figura de *plata dulce*, que implicó el inicio del tránsito desde un régimen de acumulación con eje en el sector industrial a otro con predominio de las actividades financieras (Neffa, 1998; Basualdo, 2006). Por un lado, el entonces Ministro de Economía Martínez de Hoz implementó una reforma financiera en 1977 y diversas medidas inspiradas en el enfoque monetario de la balanza de pagos a fines de 1978 que modificaron radicalmente las reglas del juego, lo que significó el quiebre de la ISI (Sourrouille *et al.*, 1985; Neffa, 1998). Las intensas subas de las tasas de interés y el fin del direccionamiento de los créditos al sector manufacturero llevaron a las firmas industriales a dedicarse primordialmente a sobrevivir al ahogo financiero (Katz y Kosacoff, 1989).

Apalancado en un intenso endeudamiento en moneda extranjera por parte del Estado Nacional y de las empresas, el programa económico apreció el peso argentino con el objetivo de reducir los niveles de inflación (Schvarzer, 1996). En paralelo, se llevó a cabo un intenso proceso de apertura comercial, en particular para los bienes de consumo durables, que incluyó la remoción de restricciones cuantitativas y la reducción de 68% en promedio de los aranceles aduaneros *ad valorem* entre 1976 y 1979 (Galiani y Porto, 2011). La combinación de ambas estrategias buscó amplificar el rol de las importaciones a la hora de disciplinar los precios internos de los productos industriales (Kosacoff, 1993).

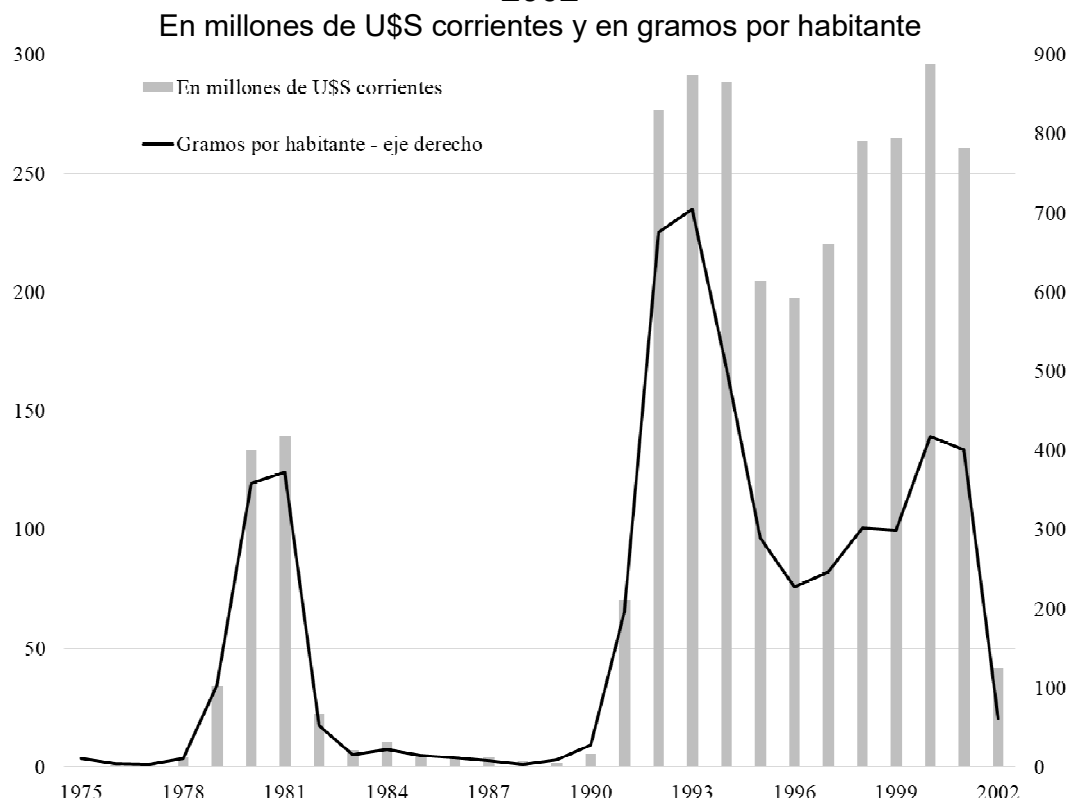
La nueva configuración macroeconómica implicó el aumento de la competencia internacional para la industria argentina en un contexto de apreciación cambiaria y de fuerte suba de los costos financieros de las empresas¹⁵⁰. La competencia importada actuó “simultáneamente como factor de reducción de mercado y como techo a la fijación de precios” (Kosacoff, 1993: 32), generando mayores problemas en aquellos sectores industriales de alta transabilidad internacional, como el de indumentaria. Esto motivó el inicio de un proceso de creciente heterogeneidad estructural basado en la profundización de las diferencias existentes en los desempeños entre sectores y entre firmas de un mismo sector (Kosacoff y Ramos, 2001). En términos de Nochteff (1991), la dictadura militar provocó una reestructuración industrial regresiva al combinar retrocesos en la inserción argentina en la división internacional del trabajo, en el sistema científico tecnológico y en los aprendizajes conseguidos por la estructura industrial durante las décadas previas, al tiempo que se deterioraron los salarios de los trabajadores y la distribución del ingreso de la economía nacional.

En el sector de confecciones, la combinación de apertura comercial con apreciación cambiaria significó un drástico cambio de precios relativos en favor de la indumentaria fabricada en otros países, lo que motivó un intenso crecimiento de las importaciones. El gráfico 5.3 muestra la evolución de las importaciones de ropa realizadas a través de la Aduana entre 1975 y 2002: los

¹⁵⁰ Este proceso fue descrito caricaturescamente por uno de los empresarios entrevistados del sector: “nos mandaron a competir con el mundo y nos dieron sólo dos escarbadientes” (Ge2, de Mendiguren).

datos se presentan tanto en millones de dólares corrientes (a valor *free on board*) como en gramos por habitante argentino¹⁵¹.

Gráfico 5.3
Importaciones de ropa en Argentina a través de Aduana: 1975-2002



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC-Aduana.

En 1975, primer año del periodo analizado por la tesis doctoral, las importaciones de indumentaria se ubicaron en U\$S 0,7 millones y en 11 gramos por habitante. Dado que una prenda de vestir pesa, en promedio, 300 gramos¹⁵² ese dato

¹⁵¹ Se decidió utilizar el indicador gramos de ropa importada *per cápita* para tener en consideración los efectos del crecimiento de la población argentina y evitar distorsiones debido a subas en los precios internacionales de las prendas. Es decir, para presentar la evolución de las importaciones en cantidades ajustadas por población.

¹⁵² Dicha información fue calculada en base a las estadísticas de comercio exterior del INDEC, que para el período 2001-2006 informó las importaciones en toneladas y en cantidad de prendas. La afirmación realizada implica suponer que el peso promedio de las prendas no se modificó entre 1975 y el período 2001-2006, lo que puede introducir un sesgo. Dicho peso fue parcialmente validado en dos entrevistas realizadas en 2018 a expertos que calcularon un peso promedio de 255 gramos por prenda. Se optó por conservar el dato más antiguo (del INDEC) pues la diferencia puede corresponder a la extensión, durante los últimos años, de prendas fabricadas con telas sintéticas, menos pesadas que las de origen natural. En cualquier caso, es posible inferir que el tamaño del sesgo sería reducido y que la presente estimación resulta un escenario de mínima.

también puede ser entendido como una prenda importada cada 27 argentinos. Las importaciones alcanzaron su récord histórico en 1981, cuando se importó U\$S 139 millones o 373 gramos (o 1,2 prendas) por argentino. De esta forma, en los cinco años comprendidos entre 1976 y 1981 las importaciones de ropa crecieron 150 veces en valores y 91,7 veces en cantidades *per cápita*, lo que deja en evidencia la magnitud de la penetración de las importaciones.

El récord de prendas importadas se alcanzó en el bienio 1980-1981 por varios motivos. En primer término, el escaso desarrollo de las tecnologías de información y comunicación (TIC) del transporte marítimo implicó que la importación sea un proceso no instantáneo que requería cierto aprendizaje (Ge1). En segundo lugar, la mayor apreciación del peso argentino comenzó a fines de 1978, incentivando el ingreso de mercadería importada en un proceso conocido como *deme dos*¹⁵³ (Damill *et al.*, 1994). Tercero, recién en 1978 se realizó la reforma arancelaria que disminuyó el nivel de protección efectiva a los sectores más protegidos hasta entonces (entre los que se encontraba la confección) (Katz y Kosacoff, 1989; Kosacoff, 1993). Por último, el consumo de la población había caído en 1976 y 1978, y recién experimentó un intenso crecimiento en 1979, año en que subió 10,9%.

En relación con esto último, otra de las políticas anti-inflacionarias utilizada por Martínez de Hoz fue el congelamiento salarial, posible gracias a una feroz represión al movimiento obrero organizado, que motivó una pérdida del poder adquisitivo de los salarios de 29,5% en 1976, 13,3% en 1977 y 5,2% en 1978 (Neffa, 1998; González, 2012). Este fenómeno resultó un nuevo golpe para el sector, debido a que la indumentaria era (y sigue siendo) un bien de consumo durable que se comercializa eminentemente en el mercado interno y cuya demanda depende principalmente del poder de compra de la sociedad, como ha surgido con unanimidad del abordaje cualitativo.

¹⁵³ El dólar barato motivó un intenso crecimiento del turismo emisor de compras: la expresión *deme dos* graficaba que los turistas argentinos compraban de a dos unidades de los bienes extranjeros debido a su llamativa baratura (gracias a la fortaleza del peso argentino) (Feller e Ibáñez, 2012). La compra de ropa por parte de turistas argentinos en el exterior representó un canal alternativo a la importación de Aduana, golpeando aún más al sector.

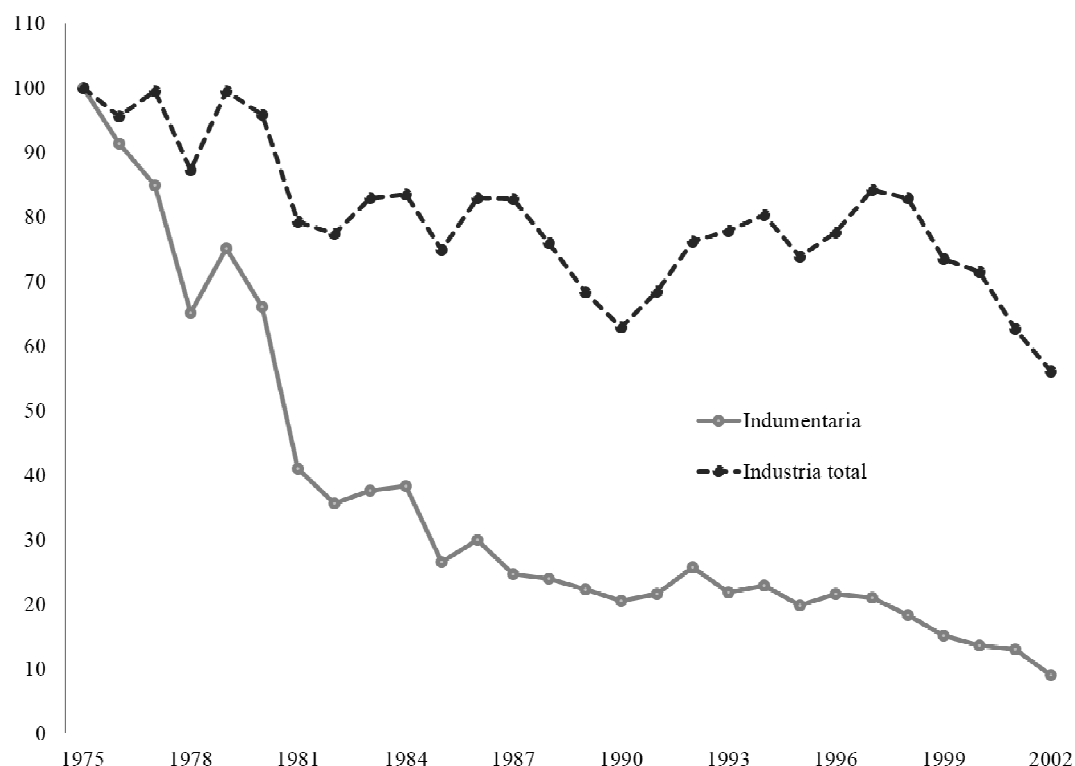
Ahora bien, el aumento de las importaciones en el contexto de la caída del consumo llevó a un proceso de sustitución de producción nacional por mercadería importada. Este proceso incrementó la participación de la ropa extranjera en el mercado argentino. La escasa disponibilidad estadística para dichos años dificulta la cuantificación de este fenómeno, que sí fue posible estimar para el período 2003-2018, como veremos más adelante.

La contracción del mercado y el incremento de la importación de ropa afectaron fuertemente a la industria nacional. El gráfico 5.4 muestra la evolución de la producción física *per cápita* de la industria manufacturera y del sector de fabricación de ropa entre 1975 y 2002¹⁵⁴. Entre 1975 y 1983, la caída de la producción de indumentaria registrada por el INDEC acumuló 62,3%, cifra que se ubicó en 16,9% para la industria manufacturera total.

En este punto cabe aclarar que los datos de producción del INDEC refieren a los establecimientos industriales formales. Según los entrevistados y la bibliografía relevada (Cortes, 1988; Jelin *et al.*, 1998; Montero, 2017) durante este periodo comenzó a verificarse la extensión de la producción informal, en domicilios y en talleres informales, en reemplazo de parte de la producción que antes realizaba el segmento formal. Cortes (1988) afirma que en la confección de ropa existían 28.000 trabajadores clandestinos para el año 1985 en el Gran Buenos Aires, de los cuales prácticamente el 80% eran mujeres en sus domicilios. Por ello, sólo una proporción de la caída de la producción, del empleo y de los establecimientos informada por el INDEC debe ser entendida como pérdida de fabricación nacional, pues otra parte (de magnitud difícil de cuantificar) fue reemplazada por producción doméstica informal.

¹⁵⁴ Opté por presentar los datos de la evolución de la industria argentina para tener un punto de comparación con la dinámica particular del sector de confección de indumentaria.

Gráfico 5.4
Producción física por habitante: industria total y confección de ropa. Argentina: 1975-2002
 En índice base 100 = 1975

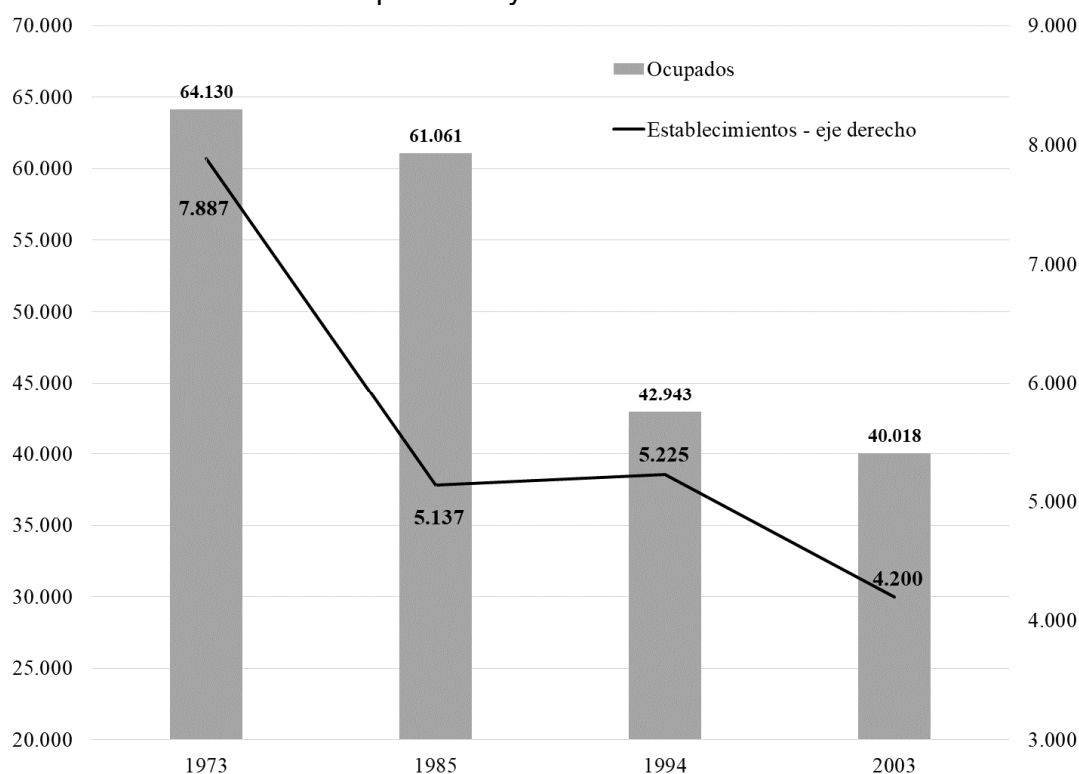


Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y CEP del (ex) Ministerio de Industria de la Nación.

Más allá de esta aclaración, es posible observar que la contracción de la producción se concentró en el trienio 1979-1981, en paralelo a la dinámica explosiva de las importaciones. Este comportamiento también se explica, aunque en menor magnitud, por la evolución de las exportaciones. Si bien crecieron entre 1975 y 1979 (cuando alcanzaron los U\$S 33,2 millones), a partir de dicho año sufrieron una abrupta caída, hasta contabilizar U\$S 3,5 millones en 1982, vinculada a la intensa apreciación de la moneda nacional (Ge1).

El gráfico 5.5 presenta la información de ocupados y establecimientos industriales para la confección de indumentaria en Argentina según información de los censos económicos elaborados por el INDEC para los años 1973, 1985, 1994 y 2003.

Gráfico 5.5
Empleo y establecimientos de fabricación de ropa en Argentina: 1973-2003
 En personas y establecimientos



Fuente: elaboración propia en base a censos industriales y económicos.

Entre 1973 y 1985, la cantidad de establecimientos formales en el sector se redujo 34,9%, mientras que su empleo sólo se contrajo 4,8%¹⁵⁵. En el mismo período, la industria argentina redujo 13,5% sus establecimientos y 9,4% su nivel de empleo. Sin embargo, la información de obreros ocupados de las encuestas del INDEC disponibles en Katz y Kosacoff (1989) difiere sensiblemente de los resultados de los censos: muestran una caída de la ocupación de 52,8% para los mismos años¹⁵⁶.

Más allá de estos efectos contradictorios, la bibliografía relevada permite interpretar la destrucción de establecimientos como parte del proceso de

¹⁵⁵ Si se considera el crecimiento de la población argentina, la caída del empleo en este período fue sustancialmente mayor: 20,8%.

¹⁵⁶ Los censos económicos e industriales permiten una mejor aproximación a la realidad que la encuesta industrial del INDEC pues se tratan de operativos censales en lugar de muestrales. De todas formas, estas intensas discrepancias obligan a tomar la información cuantitativa con suma cautela.

informalización del sector que tuvo lugar por aquellas décadas. En paralelo, la cantidad de ocupados promedio por establecimiento se incrementó 46%, al pasar de 8,1 en 1973 a 11,9 en 1985. Esto puede ser interpretado como evidencia de un proceso de concentración económica en el sector, en línea con la misma tendencia experimentada en dichos años a nivel macro-sectorial en la industria argentina (Katz y Kosacoff, 1989). Sin embargo, los indicadores de concentración del valor bruto de la producción del sector indican un leve proceso de desconcentración en la cúpula empresarial: mientras en 1973 las primeras 8 empresas explicaron el 21,5% (y las primeras 4, el 14%), en 1984 representaron 17% (y las primeras 4, el 11,3%) (INDEC, 1988)¹⁵⁷.

5.2.2) La década perdida

En 1982, la cesación de pagos de la deuda externa de México generó una salida capitales desde los países de América Latina que se combinó con una intensa suba de las tasas de interés internacionales y con la reducción de los términos del intercambio comercial, dando inicio a un período de severa restricción externa (CEPAL, 1996). El endeudamiento contraído durante el período anterior generó pesadas cargas en intereses que llevaron al estancamiento económico y a sucesivas crisis de la balanza de pagos en los países de la región, algunas de las cuales desembocaron en episodios hiperinflacionarios como los de Argentina en 1989 y 1991 (Damill *et al.*, 1994). El producto interno bruto (PIB, en adelante) *per cápita* argentino fue 23,2% inferior en 1990 comparado con el nivel alcanzado en 1980, según estadísticas del Fondo Monetario Internacional (FMI). Una dinámica similar afectó al resto de los países de América Latina, motivo por el cual a dicho período se lo conoce como la década perdida.

Durante la década de 1980, el ajuste externo motivó sucesivas devaluaciones de la moneda nacional, lo que afectó al poder adquisitivo de la población y contrajo el consumo y, por ende, la demanda de la industria manufacturera (Damill y Frenkel, 1990). Otro resultado del período fue la caída de las inversiones

¹⁵⁷ La desconcentración del VBP también se verifica si se utiliza el índice de entropía y el de Herfindhal.

productivas, lo que condujo a la descapitalización, la obsolescencia de las máquinas y el estancamiento de la acumulación del capital industrial (Kosacoff y Ramos, 2001).

El sector de confecciones integró el grupo de industrias más afectadas que experimentaron caídas simultáneas en su nivel de actividad y en su participación en el producto industrial (Kosacoff, 1993). El sustancial salto del tipo de cambio real se combinó con la re-instalación de las cuotas de importación y de un sistema de licencias y autorizaciones previas, que prácticamente interrumpió el ingreso de prendas extranjeras en un contexto de contracción del consumo de la población (Kosacoff, 1993; Lozano, 2009; Galiani y Porto, 2011). Las importaciones de ropa volvieron a ubicarse en niveles similares a los registrados en los años previos a la dictadura: promediaron U\$S 5,2 millones por año y 14 gramos por persona (una prenda cada 21,4 habitantes) entre 1983 y 1990. Uno de los empresarios entrevistados con mayor antigüedad en el rubro narró que mientras en la década de 1970 se dedicaba a la comercialización mayorista de prendas, durante la década de 1980 se puso a fabricar “por el espacio vacío que dejó la caída de las importaciones y porque en ese entonces la rentabilidad se concentraba más en el sector industrial que en el comercial” (B12).

Entre 1983 y 1990, la producción del sector sufrió una caída de 44,9% según estadísticas del INDEC (para la industria manufacturera en su conjunto la contracción fue de 23,4%), lo que deja en evidencia que el efecto de la caída del consumo de prendas fue superior a la sustitución de importaciones. Por su parte, para fines de la década de 1980 las exportaciones del sector tuvieron una dinámica de crecimiento desde U\$S 6 millones en 1986 a U\$S 45 millones anuales en promedio durante el bienio 1989-1990. Esta dinámica responde a la generación de saldos exportables por la caída del consumo interno y al aumento del tipo de cambio real, en una tendencia que también se verificó para el conjunto del sector manufacturero (Kosacoff, 1993).

Durante la década de 1980 una elevada proporción de las grandes fábricas que habían proliferado en los años de vigencia del modelo fordista entraron en crisis y muchas terminaron en la quiebra (Exp2, Susana Saulquim; Ge7). El caso de la fábrica de indumentaria Annan de Pergamino es fiel reflejo de esta dinámica.

Esta empresa familiar había tenido su apogeo en la década de 1960 cuando fabricaba *jeans* con licencia de dos marcas estadounidenses y llegó a ocupar más de 1.500 trabajadores (Calderone *et al.*, 2012). La caída en las ventas durante la segunda mitad de la década de 1970 llevó a Annan a la quiebra en 1982, momento en el cual se ofreció a sus ex trabajadores las maquinarias y equipos como parte de las indemnizaciones (Ge4; B7; Calderone *et al.*, 2012;). La quiebra de Annan llevó al nacimiento de pequeños talleres conformados por ex jefes de línea y operarios, dedicados a la producción de ropa para terceros (conocidos como *fasoneros*) con entre 50 y 80 personas cada uno (Ge4).

Este ejemplo grafica una tendencia que se repitió en la quiebra de muchas fábricas del sector: la indemnización a los trabajadores con las máquinas. Sus ocupados, entrenados en el oficio de la costura, montaron pequeños talleres de confección, gran parte desde sus propios hogares, llevando a la atomización del eslabón de confección (Ge4; Ge7). La informalidad laboral e impositiva se configuró como su estrategia fundamental para minimizar costos y sobrevivir al mayor clima competitivo (Gallart, 2006). Esta dinámica tuvo consecuencias negativas en términos de la productividad promedio del sector. En particular, porque los establecimientos más grandes suelen tener métodos sofisticados de organización y división del trabajo, lo que brinda una mayor productividad, un fenómeno que se verifica para el resto de los sectores de la industria manufacturera (Kosacoff, 1993; B2). A su vez, en materia laboral la quiebra de dichas unidades productivas implicó la disminución de la importancia del empleo asalariado formal y el ascenso del trabajo por cuenta propia.

5.2.3) La convertibilidad

La década de 1990 fue testigo de la hegemonía absoluta del sistema capitalista y de una nueva oleada liberalizadora a nivel internacional (la globalización) apalancada en las políticas del consenso de Washington (Neffa, 1998). Argentina no estuvo exenta y el gobierno de Carlos Menem implementó diversas políticas económicas de orientación neoliberal que reinstalaron el régimen de acumulación basado en la valorización financiera y el abandono del proceso de industrialización (Rapoport *et al.*, 2006).

En abril de 1991, el ministro de economía Domingo Cavallo implementó el programa económico denominado Convertibilidad, en el cual se estableció un tipo de cambio fijo para la moneda nacional con el dólar estadounidense en una paridad 1 a 1 (Damill *et al.*, 2002). Dicho programa generó una intensa apreciación cambiaria¹⁵⁸, que resultó exitosa para acabar con la dinámica inflacionaria argentina aunque representó un golpe a la competitividad de la industria nacional (Frenkel, 2002). Otra de las medidas implementadas para combatir la inflación fue el congelamiento de los salarios nominales, en particular desde la segunda mitad de la década de 1990, en un contexto de abandono de las negociaciones paritarias (Lieutier y Ludmer, 2011). Como sostienen Fernández Bugna y Porta (2007), durante la convertibilidad tuvo lugar “una paradoja perversa para las fuentes de dinamismo: costos elevados de la mano de obra a nivel internacional y bajo poder adquisitivo de sus remuneraciones en el plano local, profundizando las desigualdades y segmentando el consumo y los mercados” (p. 64). Las modificaciones en la política monetaria y financiera, en particular, el establecimiento de tasas de interés positivas y elevadas y la eliminación de diversas regulaciones en los mercados crediticios, asestaron otro golpe a la competitividad local¹⁵⁹.

Al igual que durante la experiencia militar, otra de las estrategias anti-inflacionarias adoptadas por las autoridades económicas fue la apertura comercial, que incluyó la reducción de aranceles y la remoción de medidas para-arancelarias como la obligatoriedad del permiso previo de importación y los regímenes de consulta (Neffa, 1998). En palabras de Kosacoff (1993), “la inexistencia de barreras no arancelarias y el bajo nivel y dispersión de las tarifas definen una apertura general inédita históricamente” (p. 24)¹⁶⁰. El objetivo fue imposibilitar a las firmas industriales trasladar a sus precios el incremento de sus

¹⁵⁸ Esta dinámica se agravó durante los primeros años del programa debido a que los precios de los bienes no transables continuaron encareciéndose mientras los precios de los transables permanecieron congelados. En efecto, durante el período 1991-1994 se verificó un aumento adicional de 18% en dólares de los costos salariales, agravando la apreciación cambiaria y erosionando aún más la competitividad de los sectores industriales, en particular los más intensivos en mano de obra como confecciones (Heymann, 2000).

¹⁵⁹ El fin del direccionamiento del crédito dejó como única alternativa a las PyMEs la posibilidad de recurrir al autofinanciamiento o al crédito comercial (Kosacoff, 1993).

¹⁶⁰ A su vez, la integración de Argentina al MERCOSUR determinó un proceso adicional de reducción de aranceles para el comercio intra-bloque (Heymann, 2000).

costos de producción, lo que configuró uno de los principales ejes del programa anti-inflacionario.

La intensa apreciación cambiaria junto con el encarecimiento del crédito y de los servicios públicos explicó el déficit de competitividad en la industria local que, en un contexto de apertura comercial, llevó a un fenomenal crecimiento de las importaciones y del déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos (Rapoport *et al.*, 2006; Neffa, 1998)¹⁶¹. La aplicación del paquete de medidas económicas se concentró en un breve período de tiempo: el cambio de condiciones macroeconómicas representó un verdadero *shock* para la industria local (Bernat, 2018).

En 1991, el Gobierno quitó los derechos de importación específicos mínimos (DIEM) a la entrada de ropa extranjera, elemento de protección clave particularmente para las prendas de menor valor (Monzón, 2001)¹⁶². La apertura comercial en un contexto de apreciación cambiaria impulsó fuertemente las importaciones: durante el trienio 1991-1993 se importó en promedio 628 gramos de ropa por año por habitante (equivalente a más de 2 prendas por argentino) con un salto de 92 veces (o 9.200%) comparado con las cantidades importadas en el trienio 1987-1989 (ver el gráfico 5.3). Comparado con el récord histórico alcanzado entre 1979-1981, dichos montos representaron un crecimiento del 126%, dinámica probablemente explicada por el mayor consumo privado de los primeros años de la convertibilidad, a diferencia de lo ocurrido durante la dictadura¹⁶³.

En este contexto, las cantidades fabricadas de ropa relevadas por el INDEC crecieron en 1991 y 1992, pero para 1993 evidenciaron la primer caída, a contramano de la expansión del consumo y de la economía. Las importaciones tocaron el récord histórico en dicho año lo que llevó al Gobierno Nacional a

¹⁶¹ Esta dinámica fue financiada por el ingreso de capitales tanto a través del endeudamiento del sector público y del privado como de las privatizaciones de empresas del Estado (Basualdo, 2006).

¹⁶² Al tratarse de aranceles específicos que no dependían del valor del bien importado, el arancel *ad-valorem* resultante era mayor cuanto más barata la prenda (Monzón, 2001). Este elemento es consistente con la afirmación de Cortes (1988) respecto a que el crecimiento de las importaciones de fines de la década de 1970 tuvo un mayor perjuicio en el segmento de fabricación de ropa de calidad (donde el DIEM tenía un efecto de protección menor).

¹⁶³ Entre mediados de 1991 y fines de 1994, la convertibilidad logró un crecimiento anual promedio del PIB de 7,9% y del consumo privado de 9,4%, según estadísticas del INDEC.

reinstalar los DIEM para proteger al golpeado sector (Heymann, 2000). En la fase expansiva de la convertibilidad (1991-1997), las cantidades fabricadas de indumentaria por las empresas relevadas por INDEC prácticamente no se alteraron, a pesar de la suba del consumo privado¹⁶⁴. Esto último permite deducir que el quiebre de empresas y la pérdida de puestos de trabajo del periodo fueron consecuencia del avance de las importaciones en el mercado doméstico (Kosacoff, 2004; Porta y Bianco, 2009).

El crecimiento exponencial de las importaciones durante la convertibilidad estuvo explicado básicamente por el déficit de competitividad que sufrió la producción nacional respecto a la competencia asiática. La política cambiaria no hizo más que profundizar las ya marcadas diferencias entre los costos de producción en Argentina en comparación con los de los principales países productores de Asia (F5; Coatz *et al.*, 2010). En este contexto, buena parte de las industrias del sector no lograron sobrevivir y quebraron, mientras otras se adaptaron a través de convertirse en comercializadoras de los productos importados (Montero, 2011; Bernat, 2018). La mayor parte de las empresas que sobrevivieron lo hicieron gracias a reestructuraciones defensivas que les permitieron reducir costos e incrementar productividad vía expulsar y pauperizar el empleo, reducir la capacidad instalada a partir de tercerizar procesos intensivos en mano de obra, lograr mejoras organizacionales, evadir impuestos e incumplir normas de seguridad e higiene (Kosacoff, 1998; Kosacoff, 2004; Montero, 2011).

La dinámica importadora también redujo el contenido local de los productos industriales y profundizó la desintegración vertical a través del masivo ingreso de telas importadas, lo que redujo parcialmente los fuertes encadenamientos hacia atrás que históricamente caracterizaron al sector (Coatz *et al.*, 2013). La apreciación del tipo de cambio operó en el sector a través del canal de intensidad laboral descrito por Frenkel (2004), al generar incentivos a las empresas a reducir la utilización de insumos y factores productivos no transables, con efectos negativos sobre el nivel de empleo.

¹⁶⁴ Entre 1991 y 1994, las remuneraciones reales del promedio de los ocupados crecieron 18,3%, dinámica parcialmente compensada por el aumento de la tasa de desempleo, que pasó de 5,3% a 13,3% entre dichos años (Beccaria y Maurizio, 2017).

Una de las consecuencias microeconómicas de la elevada volatilidad e incertidumbre que atravesó la economía argentina (que incluyó cambios en la administración de la política macroeconómica en los años 1975-1976, 1980-1981, 1988-1989, 1991, 1999-2001 y 2002) fue una preferencia extrema por la flexibilidad en las empresas industriales, que contribuyó a la desarticulación del entramado productivo (Fanelli y Frenkel, 1994; Kosacoff y Ramos, 2006). En particular, las empresas adoptaron esquemas productivos cada vez más flexibles para poder aprovechar las modificaciones en los precios relativos de los factores o, incluso, de los productos terminados importados. Esta dinámica es retratada por Kosacoff (1998) como el tránsito del taller a la empresa, en el cual “las firmas cada vez se miran menos detrás del torno, del telar y de la máquina, y cada vez se miran más detrás de la caja registradora” (p. 11). Los proyectos de inversión quedaron supeditados a una estrategia de *wait and see*, lo que continuó profundizando la brecha de productividad del sector (Kosacoff y Ramos, 2006).

A mediados de 1998 comenzó la recesión que desembocaría en el final de la convertibilidad¹⁶⁵. La depresión se extendió hasta desencadenar la mayor crisis de la historia económica argentina en el año 2001: la mayoría de empresas del sector terminaron con patrimonio neto negativo y la cadena de pagos prácticamente se cortó, con numerosas quiebras y convocatorias de acreedores (Exp2; Kosacoff, 2004; Porta y Bianco, 2009). Durante dicha fase contractiva, la producción nacional de ropa relevada por el INDEC se contrajo 35% (ver gráfico 5.4), por encima de la caída de la industria argentina (-22,3%). En esos años, la reducción de la demanda de ropa fue el principal responsable de la crisis pues las importaciones se mantuvieron relativamente estables (Porta y Bianco, 2009).

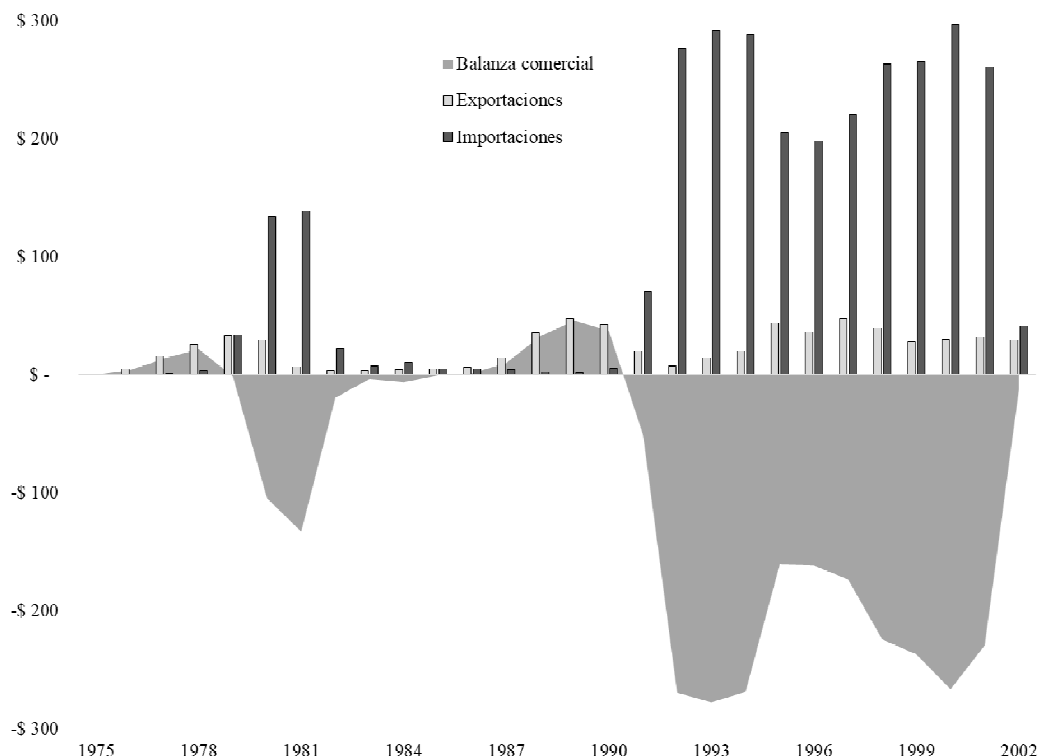
Las exportaciones de ropa promediaron U\$S 29,3 millones anuales durante los once años que duró la convertibilidad (1991-2001), con un piso de U\$S 7,9 millones en 1992 y un máximo de U\$S 47,7 millones en 1997. La balanza comercial del sector fue ampliamente deficitaria durante toda la década, promediando U\$S 210 millones por año, como muestra el gráfico 5.6 a

¹⁶⁵ La necesidad de financiamiento de la cuenta corriente tornó a la economía nacional extremadamente dependiente de los flujos internacionales de capital (Damill *et al.*, 2002).

continuación. Esta dinámica deja en evidencia el intenso déficit de competitividad internacional del sector durante la convertibilidad.

Gráfico 5.6
**Importaciones, exportaciones y balanza comercial de
indumentaria. Argentina: 1975-2002**

En millones de U\$S corrientes



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y WITS del Banco Mundial.

La investigación de Kosacoff (2004) representa el único trabajo que distingue cuantitativamente los efectos sobre la producción nacional de ropa entre 1993 y 2003 tanto de la evolución de las importaciones, como del consumo doméstico y de las exportaciones. A partir de la descomposición de Chenery (1979), el estudio concluye que el 69% de la caída de las cantidades fabricadas de ropa entre 1993 y 2003 corresponde a la reducción de la demanda interna, el 33,4% al incremento de las importaciones, efecto mínimamente compensado en 2,2% por el aumento de las exportaciones (Kosacoff, 2004). Los nocivos efectos de la ropa importada sólo tuvieron un rol primordial entre 1996 y 1998, cuando las mayores importaciones explicaron el 60,5% de la caída de la producción.

La crisis final de la convertibilidad implicó el salto de la cotización del dólar de \$1 en diciembre de 2001 a un promedio de \$3,5 en 2002 (una devaluación de 250%) al tiempo que el PIB argentino cayó 10,9%, según estadísticas del BCRA y del INDEC. Sólo en ese año, las cantidades fabricadas de ropa se contrajeron 30,1% (mientras que las de la industria manufacturera disminuyeron 9,7%). Si bien la dinámica del empleo será analizada con detalle en el próximo capítulo, conviene mencionar que el empleo asalariado formal en el sector tuvo una caída de 33,5% entre 1998 y 2002, según datos del Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación. Las importaciones de prendas se derrumbaron 84% en 2002, dejando prácticamente equilibrada la balanza comercial del sector por primera vez desde 1990. Durante toda la convertibilidad y su colapso, la producción nacional de prendas relevada tuvo una caída de 56%, concentrada particularmente entre 1997 y 2002.

Las mayores importaciones de ropa, el quiebre de las grandes fábricas y el arribo de una gran cantidad de trabajadores de países limítrofes atraídos por la fortaleza del peso argentino agudizaron la competencia entre los fabricantes de prendas. En efecto, la proliferación de talleres informales desde la década de 1980 llevó a un proceso de competencia ruinosa en la fabricación de ropa que deterioró los ingresos y las condiciones laborales de sus ocupados y de las costureras a domicilio (Jelin *et al.*, 1998; Montero, 2017). Volveremos sobre esto más adelante.

5.3) La pos-convertibilidad: de la recuperación a una nueva crisis

5.3.1) El crecimiento del sector entre 2002 y 2011

La crisis del colapso de la convertibilidad representó un punto de quiebre en el régimen de acumulación neoliberal instaurado durante la década de 1990 en Argentina y su parcial reemplazo por un modo de desarrollo con inclusión social traccionado por el sector industrial (Boyer y Neffa, 2007). Desde el tercer trimestre del año 2002, Argentina comenzó a transitar un camino de crecimiento económico acelerado con un incremento del PIB que promedió 6,4% por año

hasta fines de 2011, según estadísticas del INDEC. Diversos factores confluyeron para explicar la nueva dinámica. En los primeros momentos, la recuperación estuvo asociada al efecto riqueza positivo por la devaluación y la pesificación asimétrica tanto para el Estado Nacional como para sectores medios y altos, lo que impulsó el consumo de bienes durables (principalmente autos e inversión en construcción) (Chena *et al.*, 2018). A su vez, el salto del tipo de cambio encareció drásticamente la mercadería importada lo que estimuló la sustitución de importaciones por producción doméstica y las exportaciones, que además se vieron impulsadas por un intenso crecimiento en los precios internacionales (Bianco *et al.*, 2007).

En paralelo, los gobiernos de Eduardo Duhalde primero y Néstor Kirchner después implementaron diversas políticas fiscales y monetarias expansivas que estimularon la recuperación de la inversión productiva y del consumo interno (Heymann *et al.*, 2007; Porta y Bianco, 2009). En particular, la extensión del sistema de seguridad social a millones de personas antes desprotegidas¹⁶⁶, la disminución del desempleo y la recuperación del poder adquisitivo de la población traccionaron intensamente el consumo, lo que retroalimentó el aumento de la producción doméstica, la generación de nuevos puestos de trabajo y los ingresos de los asalariados (Kulfas, 2016; Beccaria y Maurizio, 2017; del Cueto y Luzzi, 2019).

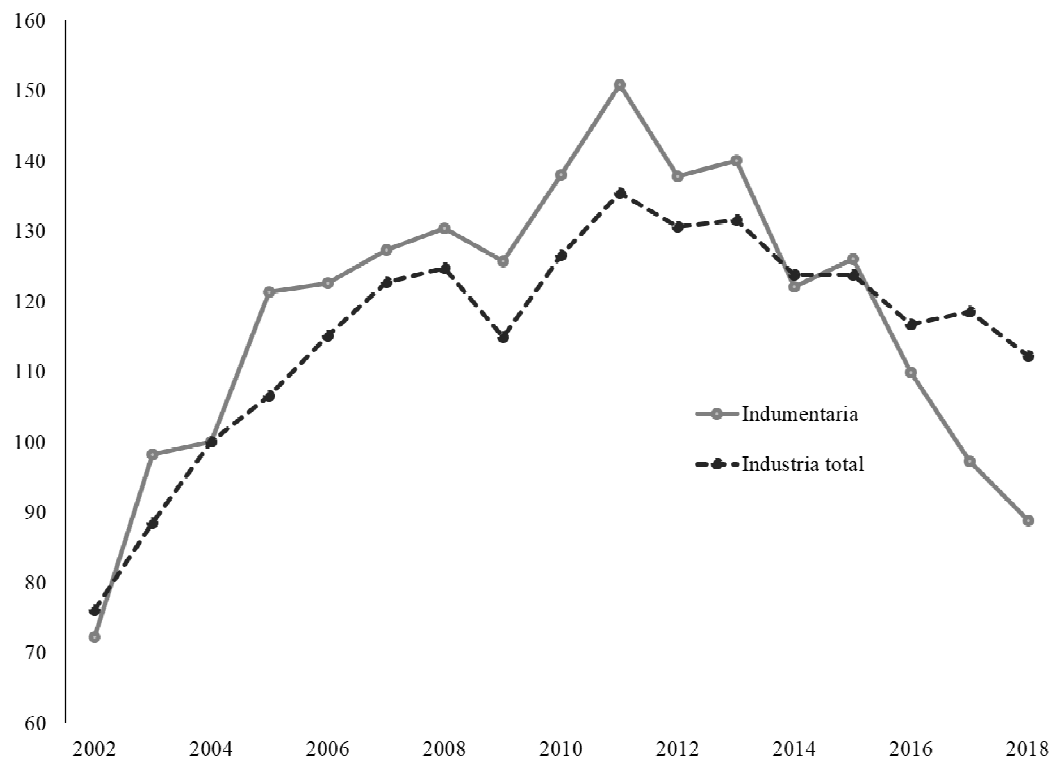
Sin embargo, el comportamiento macroeconómico del período 2002-2015 no fue homogéneo. Coatz *et al.* (2015) y Kulfas (2016) identifican tres etapas diferenciadas en función de los resultados en materia de crecimiento, cuenta corriente y resultado fiscal: 2003-2008, 2008-2011 y 2011 a 2015. En la primera, el esquema macroeconómico se basaba en el sostenimiento de *superávits* gemelos del sector público y de la cuenta corriente, junto con un tipo de cambio real en niveles históricamente elevados (Kulfas, 2016). La segunda etapa estuvo atravesada por el conflicto con el sector agropecuario, la crisis internacional

¹⁶⁶ A lo largo de dichos años, se implementaron diversas políticas desde el Estado Nacional que expandieron la cobertura de la seguridad social, como el plan jefes y jefas de hogar desocupados (aproximadamente 2 millones de beneficiarios), las moratorias previsionales (2,5 millones), la Asignación Universal por Hijo para desocupados e informales (3,5 millones) y el descongelamiento de las pensiones no contributivas (1 millón) (Ludmer y Ludmer, 2015).

originada en Estados Unidos y la intensa recuperación de los años 2010 y 2011, que condujo al agotamiento de los *superávits* gemelos (Coatz *et al.*, 2015).

El abandono de la convertibilidad motivó un rápido aumento de la producción, la generación de 500.000 empleos industriales asalariados formales y las mejoras en el poder adquisitivo de los salarios, en un marco de reapertura de las negociaciones paritarias (Coatz y Schteingart, 2016). El carácter distintivo de los primeros años de la pos-convertibilidad fue que todos los sectores industriales crecieron en simultáneo (Coatz *et al.*, 2015; Porta *et al.*, 2016). En este nuevo contexto, la industria de fabricación de indumentaria retornó a un sendero de crecimiento acelerado, acompañando a la dinámica de la industria general, como se observa en el gráfico 5.7 a continuación. La producción relevada por el INDEC creció 108,8% entre 2002 y 2011, mientras que el promedio de la industria sólo 78,1%, dejando en evidencia que el sector creció más (y también más rápido) que la media industrial.

Gráfico 5.7
Producción física por habitante. Industria total y confección de ropa en Argentina: 2002-2018
En índice base 100 = 2004



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC.

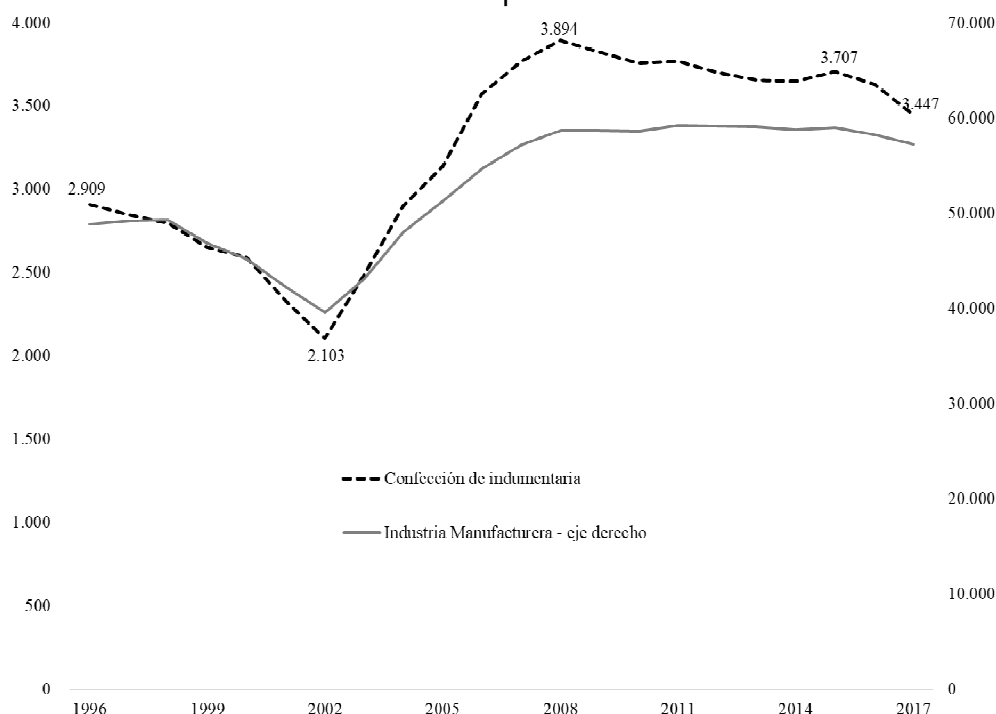
Esta dinámica obedece a cuatro motivos. En primer lugar, el sector fue uno de los que más había caído durante los años previos, lo que dejó una elevada capacidad ociosa en los talleres y fábricas que sobrevivieron (Kosacoff, 2004). A su vez, las reducidas barreras a la entrada fruto de la facilidad para montar nuevos talleres y fábricas, gracias a que no hacen falta importantes inversiones de capital, permite rápidamente incorporar la oferta (Gallart, 2006). En tercer lugar, el consumo de prendas es uno de los principales rubros de gastos que repuntan ante la mejora en los ingresos de la población (Tavosnaska, 2010). Por último, la intensa devaluación volvió competitiva a la producción nacional.

Ahora bien, si se analiza con mayor perspectiva histórica, el crecimiento de la posconvertibilidad sólo llegó a compensar la caída por la depresión y la crisis final de la convertibilidad: en 2011 el sector fabricó la misma cantidad de prendas que en 1998, según INDEC.

La recuperación de la producción nacional de ropa estimuló una intensa creación de nuevas empresas formales en el sector. El gráfico 5.8 muestra los registros del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE) del Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación sobre cantidad de empresas formales en la fabricación de prendas y en la industria manufacturera en general.

La depresión y el colapso del régimen de convertibilidad llevaron a la pérdida de más de 800 empresas confeccionista (una caída de 27,7% entre 1996 y 2002). En particular, los establecimientos de más de 200 trabajadores fueron los que sufrieron la mayor caída (-38,5%) comparado con las empresas de hasta 9 trabajadores, que cayeron 27,7%. En contraste, durante los años comprendidos entre 2002 y 2008, se crearon 1.800 nuevas empresas en el sector, lo que significó un aumento de 85,2%. En dichos años también se comprobó que las empresas más grandes fueron las que más reaccionaron (+287,5%) comparado con las más pequeñas (+80,8%).

Gráfico 5.8
Cantidad de empresas formales. Argentina: 1996-2017
En empresas



Fuente: elaboración propia en base a datos de OEDE.

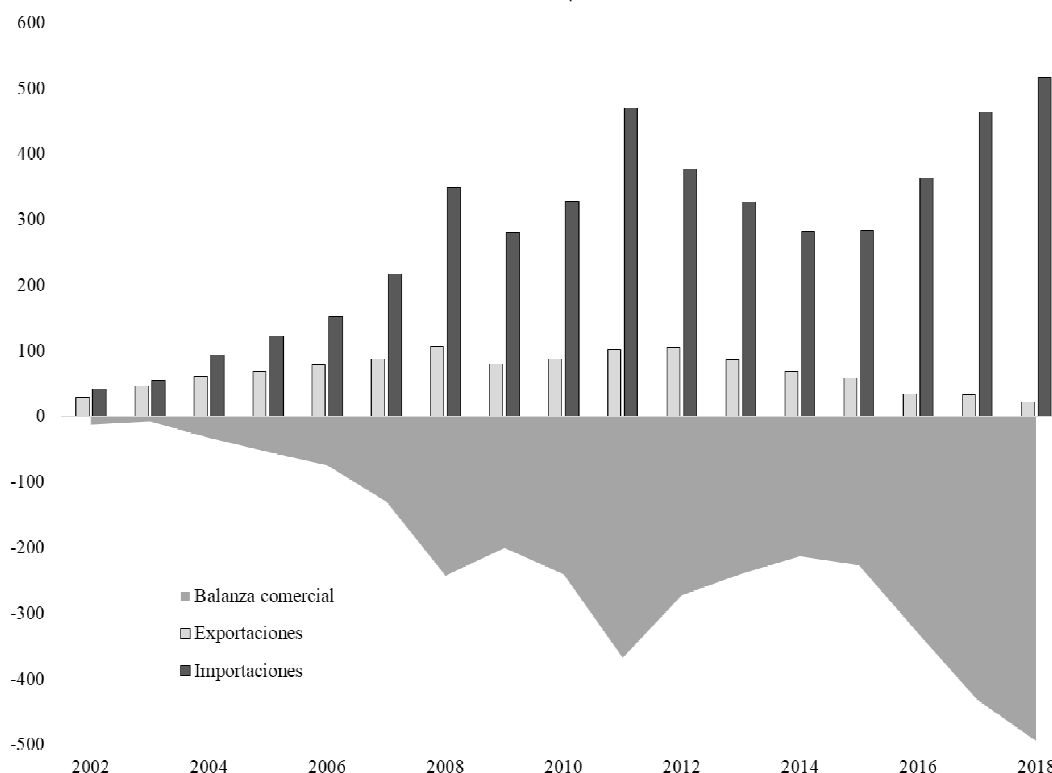
El gráfico también deja en evidencia que el sector reaccionó más rápidamente que el promedio de la industria manufacturera, lo que puede ser interpretado como prueba de las menores barreras a la entrada de nuevos jugadores. Por su parte, conviene anticipar que durante esos años la cantidad de asalariados formales en el sector pasó de 24.215 en el tercer trimestre de 2002 –mínimo histórico- a 49.898 en el tercer trimestre de 2008 (+106,1% en seis años), cifra 34,4% superior al registro más alto de la convertibilidad alcanzado en 1998.

Por otra parte, las importaciones por el canal formal de la Aduana crecieron desde el piso alcanzado en el año 2002 (U\$S 56 millones) por varios motivos, como se observa en el gráfico 5.9. En primer lugar, por un incremento en la competencia internacional, asociado al ingreso de China a la OMC desde 2001 y al vencimiento del ATV a fines de 2004, como se analizó en el capítulo anterior¹⁶⁷. En segundo lugar, por el crecimiento del tamaño del mercado interno

¹⁶⁷ Las transformaciones en los mercados mundiales llevaron a una fuerte caída en los precios internacionales de los productos masivos, homogéneos y de bajo valor agregado (Kosacoff, 1993)

que estimuló el ingreso de prendas de origen extranjero. También, y como nos detendremos más adelante, por el proceso de apreciación cambiaria verificado desde 2006. Por último, y de la mano de los dos factores anteriormente mencionados, por el intenso proceso de internacionalización del consumo de las clases medias argentinas verificado por aquellos años (Piva, 2016).

Gráfico 5.9
**Importaciones, exportaciones y balanza comercial de
 indumentaria. Argentina: 2002-2018**
 En millones de U\$S corrientes



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y del Banco Mundial.

Por su parte, las exportaciones argentinas de indumentaria crecieron ininterrumpidamente en los primeros años de la pos-convertibilidad: de U\$S 29,6 millones exportados en 2002, se alcanzó un récord histórico en 2008 de U\$S 106 millones, lo que representó un aumento de 272,7% en sólo seis años. Esta dinámica se dio en paralelo a la suba de la producción destinada al mercado interno, dejando en evidencia que por esos años ambos mercados crecieron en simultáneo.

Las exportaciones cayeron en 2009 fruto de la crisis financiera internacional y volvieron a crecer hasta 2012. En 2017, alrededor del 70% de las exportaciones de ropa argentina vía Aduana fueron a países limítrofes, donde algunas marcas nacionales se encuentran favorablemente posicionadas (Ge1). Sin embargo, cabe agregar que los mercados externos tienen un rol secundario para la producción nacional, que a lo largo del período analizado destinó más del 90% de su ropa al mercado interno¹⁶⁸. Más allá del virtual equilibrio alcanzado en 2002 y 2003, la balanza comercial del sector arrojó resultados deficitarios durante todo el periodo, crecientes a medida que avanzó la década.

El esquema de crecimiento económico de la post-convertibilidad empezó a mostrar signos de agotamiento hacia fines del año 2011. La sostenida recuperación condujo a un aumento de las importaciones que deterioró el saldo superavitario de la cuenta corriente: Argentina nuevamente se topó con la escasez de dólares, necesarios para financiar el crecimiento. La respuesta de política económica adoptada por el segundo mandato presidencial de Cristina Fernández de Kirchner fue el establecimiento de controles cambiarios (lo que redundó en el desdoblamiento del mercado de divisas) y la intensificación de la administración del comercio exterior (Kulfas, 2016). En paralelo, el Estado estimuló el salario indirecto de los trabajadores, ante el agotamiento del proceso de recuperación del poder de compra por la aceleración de la dinámica inflacionaria¹⁶⁹. Adicionalmente, se implementaron medidas para direccionar crédito a las PyMEs (por ejemplo, la Línea de Crédito para la Inversión Productiva) y al consumo (fundamentalmente el programa Ahora 12, para compras con tarjetas de crédito en hasta doce cuotas sin interés en un contexto de inflación moderada, en torno a 25% anual).

El Gobierno también aplicó una activa política de administración del comercio exterior con el objetivo de proteger la producción doméstica e incentivar la sustitución de importaciones. Se implementaron medidas tales como las

¹⁶⁸ El dato surge de dividir el monto de las exportaciones por el valor bruto de producción del sector, ambos en base a información del INDEC

¹⁶⁹ Chena *et al.* (2018) denominaron este sub-periodo como un modelo de keynesianismo social con restricción externa.

licencias no automáticas (LNA, en adelante)¹⁷⁰, las declaraciones juradas anticipadas de importación (DJAI, en adelante), se revitalizaron a los valores criterio y se agilizaron los procedimientos *anti-dumping* (Chena *et al.*, 2018). A modo de ejemplo, para diciembre de 2012 más de 150 posiciones arancelarias de los capítulos 61 y 62 del Nomenclador Común del MERCOSUR (los que corresponden a la indumentaria) tenían LNA para la importación (Ferreira y Schorr, 2012). Los controles aduaneros condujeron a una caída en las importaciones vía Aduana, que totalizaron U\$S 250 millones en 2015 según datos de INDEC. Sin embargo, y como veremos en el apartado siguiente, la extensión de medidas administrativas significó un terreno fértil para la proliferación de maniobras de contrabando comercial en la Aduana¹⁷¹.

Por otro lado, expertos, empresarios y ex funcionarios entrevistados señalaron que durante esos años las autoridades nacionales “incentivaban” a las marcas y *retail* internacionales a fabricar una parte en el país a cambio de recibir autorización para importar las prendas e insumos. Estos incentivos consistían en mecanismos no formales de administración del comercio exterior que mostraron ciertos resultados exitosos en materia de sustitución de importaciones. Volveremos sobre este hallazgo más adelante.

Entre 2012 y 2015, la economía obtuvo magros resultados macroeconómicos y el PIB tuvo crecimientos moderados en los años impares (que coinciden con las elecciones) y contracción en los pares (fruto de la depreciación del peso argentino). Las cantidades fabricadas de ropa cayeron -16,5% mientras las de la industria en general se contrajeron 8,6%, como se observa en el gráfico 5.7. Las exportaciones de ropa nacional se redujeron 52,5% entre 2012 y 2015, al pasar de U\$S 105,8 millones a sólo U\$S 52,9 millones¹⁷²¹⁷³. Como consecuencia de

¹⁷⁰ INET (2010) define a las LNA como licencias que se otorgan después de que el Estado compruebe el cumplimiento de diversos requisitos administrativos y que no se generen alteraciones significativas en los flujos de comercio.

¹⁷¹ Adicionalmente, los distintos controles a las compras de divisas motivaron, en la práctica, el desdoblamiento del mercado de cambios, lo que estimuló maniobras de sobre-facturación de importaciones y de sub-facturación de exportaciones, como sostuvieron diversos entrevistados.

¹⁷² Consultados sobre las razones de la drástica caída de las exportaciones, los empresarios señalaron como principal causa la pérdida de competitividad cambiaria que encareció la ropa nacional en los mercados extranjeros.

¹⁷³ Entre 2012 y 2017, el 83% de la caída de las exportaciones de ropa nacional estuvo explicado por la reducción de los envíos a sólo cuatro mercados: Brasil (que explicó el 34,7% de la caída

estos magros resultados, la cantidad de empresas formales del sector mostró una caída de 4,8% (-187 unidades) en 2015 comparado con el récord alcanzado en 2008. En paralelo, el empleo asalariado registrado cayó 2,9% entre dichos años (lo que representó una pérdida absoluta de 1.446 puestos).

5.3.2) El retorno a la crisis

Desde diciembre de 2015 el Gobierno de Mauricio Macri reinstaló un régimen de acumulación basado en la valorización financiera con características similares a los anteriores episodios neoliberales en Argentina (Neffa, 2017; Rofman, 2017). En los primeros años, el principal objetivo de política económica fue disminuir la inercia inflacionaria, para lo cual se implementó un sistema de metas de inflación basado en la utilización de la tasa de interés para regular el crédito y los agregados monetarios (Sturzenegger, 2019). Los elevados rendimientos de los activos financieros en pesos y la eliminación de las regulaciones a los movimientos internacionales de capitales motivaron el ingreso de fondos especulativos de corto plazo, lo que apreció intensamente el peso argentino entre marzo de 2016 y abril de 2018 (Neffa, 2017). La suba de tasas de interés fue acompañada por el fin del direccionamiento del crédito a las PyMEs (principalmente de la LCIP), lo que encareció sensiblemente su financiamiento. En paralelo, el programa económico se concentró en la reducción del gasto primario del Estado, principalmente a partir de la disminución de los subsidios a los servicios públicos (Panigo *et al.*, 2017).

La apreciación del peso argentino junto con el incremento de los costos financieros y energéticos restó competitividad a la producción doméstica. En este contexto, el Gobierno implementó una nueva apertura comercial basada en la facilitación del comercio exterior y en la eliminación, en la práctica, de las diversas herramientas desarrolladas durante el período anterior (Lucero, 2017). Por ejemplo, de las entrevistas surgió que las nuevas autoridades, apenas asumieron, aprobaron todo el *stock* acumulado de DJAI para indumentaria. A su

total de exportaciones de Argentina), Chile (20%), Uruguay (19,7%) y Paraguay (8,6%), según información del Banco Mundial.

vez, el 22 de diciembre de 2015 la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) reemplazó dicho mecanismo por el Sistema Integral de Monitoreo de Importaciones (SIMI) con el objetivo de facilitar el comercio exterior¹⁷⁴. La decisión fue producto de un fallo adverso en la Organización Mundial del Comercio (OMC) contra las DJAI, debido a que actuaban como una traba discrecional a las importaciones, contrariando las normas internacionales reconocidas por Argentina (Exp8).

Una de las modificaciones que tuvieron un efecto sumamente perjudicial para diversas empresas formales de fabricación de ropa fue que las nuevas autoridades dejaron de exigir a las principales empresas importadoras que parte de su abastecimiento sea realizado por la industria local. Esto condujo a una significativa disminución de los encargos, como destacaron tres empresarios entrevistados que fabrican para importantes marcas deportivas internacionales y tiendas departamentales (B3; Ge8; B14). En efecto, uno de los empresarios resaltó que la mayor cadena comercializadora de ropa de capitales españoles llegó a tener más de 200 proveedores nacionales en 2015 y a principios de 2019 sólo tenía 3.

Todos estos factores condujeron a un intenso crecimiento de las importaciones de prendas a través de la Aduana, que pasaron de U\$S 284,3 millones en 2015 a U\$S 516,4 millones en 2018 (+81,6% en tan solo 3 años). Si se mide en cantidades, el incremento de las importaciones fue aún superior (+123,6%), dinámica explicada principalmente por la caída en los precios promedio de las prendas importadas (-19,4%). Cabe advertir que una parte de este incremento refleja una disminución del contrabando comercial, como abordaremos más adelante.

Las mayores importaciones se dieron en un contexto de caídas en las ventas domésticas de indumentaria (sólo a excepción de los meses previos a las elecciones legislativas de octubre de 2017) lo que agravó los perjuicios sobre la producción nacional. La contracción del consumo doméstico estuvo explicada por: i) la pérdida de poder adquisitivo de la población (Panigo *et al.*, 2017), ii) la eliminación del programa Ahora 12 (que fue reinstalado en 2017 aunque con

¹⁷⁴ A través de la Resolución General 3.823/15 del 22 de diciembre de 2015.

tasas de interés positivas) (Lucero, 2017); iii) el incremento de las importaciones de ropa por parte de turistas argentinos en el exterior (Ludmer y Panigo, 2019).

En este contexto, la producción de indumentaria fue uno de los sectores más afectados, con caídas *per cápita* de 27,3%, superiores a las verificadas para la industria nacional (9,3%). Esto trajo aparejado el cierre de 260 empresas formales sólo en los dos primeros años (2017 es el último año con información disponible), lo que representó una caída de 7%. A su vez, entre el cuarto trimestre de 2015 y el cuarto de 2018, la confección de prendas de vestir perdió 10.729 puestos de trabajo asalariados formales, una reducción de 21,7% en su dotación de personal en tan solo 3 años.

5.3.3) ¿Cómo se explica el comportamiento de la producción nacional de ropa entre 2003 y 2018?

La evolución de las cantidades fabricadas de ropa en Argentina puede ser explicada según el comportamiento simultáneo de dos factores de la demanda agregada (exportaciones y consumo) y uno de la oferta. A continuación se presenta un ejercicio cuantitativo que permite descomponer la variación de la producción según la evolución de dichos componentes¹⁷⁵. El período de tiempo analizado (2003-2018) responde a la disponibilidad de información en el BCRA sobre el gasto en viajes y otros pagos con tarjetas en el exterior de argentinos desde enero de 2003, insumo fundamental para la realización del presente ejercicio.

Con relación al rol de las importaciones sobre la producción nacional, la revisión bibliográfica permitió comprobar que existe una línea de investigaciones del sector que minimiza el rol de las importaciones en la determinación del comportamiento de la producción nacional y del empleo. Por ejemplo, en una publicación reciente titulada “Impacto de las importaciones de indumentaria en la producción y el empleo en Argentina (1990-2015): ¿desindustrialización o

¹⁷⁵ La metodología utilizada se describe en el apartado metodológico 3.2.4 y en el anexo 1. No se pudo desagregar la demanda final del Estado (gasto público) por carecer de una serie estadística completa y homogénea. Sin embargo, dicha variable queda contenida en el consumo nacional.

informalización?”, utilizando datos del Centro de Estudios para la Producción (CEP, en adelante) del (ex) Ministerio de Industria de la Nación el autor afirma que:

“Según surge de las entrevistas realizadas y del análisis de declaraciones hechas por empresarios del sector a los medios, existe una fuerte tendencia a vincular directamente las importaciones con la caída del empleo formal en el sector, en particular durante los noventa. Sin embargo, el primer dato que sorprende a los analistas es la muy baja participación de las importaciones en el consumo aparente. El porcentaje de ropa importada apenas superó el 10% en el período de la convertibilidad, mientras que post-devaluación, ya en 2006, alcanzó al nivel máximo de los noventa y llegó a un pico de 17,8% en 2011, manteniéndose luego por encima de la época de la convertibilidad” (Montero, 2018, p. 109).

El reducido porcentaje de participación de las importaciones calculado por el CEP conduce a dicho autor a cuestionar que hayan jugado un rol en la destrucción de empleos. En la misma línea, González (2006) sostiene que:

“la imagen (de que las importaciones, en general, y que las de origen asiático, en particular son determinantes en la explicación de la emergencia del trabajo servil en la manufactura de confecciones de prendas de vestir) es en gran parte falsa por vía doble: la participación de las importaciones de prendas de vestir en el mercado interno no superó el 10% en los momentos de mayor atraso cambiario entre el 2000-2001—incluso aceptando una posible subfacturación de las mismas su incidencia no puede tomarse como sustancial en la explicación del fenómeno- y la mayor parte de estas importaciones estuvieron relacionadas a confecciones de algodón con origen en Brasil” (p. 11).

Por su parte, Lieutier (2010) afirma que:

“En cuanto al mercado interno, según datos del CEP, el 90% del consumo es abastecido por empresas locales (...) No obstante, este dato podría no ser exacto, ya que la Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria calcula que más del 50% de la ropa que se comercializa en el país es producida en la actividad informal, y se comercializa sin registración fiscal (...) las importaciones chinas representaron sólo el 3% del valor producido y, como se señaló, este dato puede estar sobrevaluado porque gran parte de la producción se realiza de manera informal” (pp. 95 y 97).

Sin embargo, la presente investigación replicó el cálculo realizado por el CEP de la participación de las importaciones en el mercado interno y pudo comprobar la presencia de una serie de errores metodológicos que subestiman el resultado obtenido. En primer lugar, el CEP sólo considera la ropa importada informada en los registros aduaneros a pesar de que, como ha surgido en las entrevistas realizadas, los turistas argentinos compran en el exterior una gran cantidad de prendas. En segundo lugar, el CEP no tiene en consideración la ropa ingresada a través de maniobras de contrabando comercial, fenómeno que fue destacado por la totalidad de los entrevistados para el período de mayores restricciones aduaneras (2010-2015) y para determinados circuitos comerciales mayoristas (Flores, en particular). En tercer lugar, el CEP omite considerar los costos de nacionalizar las prendas importadas: 35% de derecho de importación *ad valorem* y 0,5% de tasa estadística. Por último, el CEP sobreestima la producción nacional pues varias empresas fabricantes también importan y venden prendas extranjeras, con lo cual no todo su valor bruto de producción (VBP) es producción nacional, como supone el CEP. Debido a la confusión en el debate académico sobre la verdadera magnitud e impacto del fenómeno importador en Argentina generada por este sesgo de las estadísticas oficiales, resulta necesario detenernos aquí. Vayamos paso a paso.

5.3.3.1) Importaciones de ropa de turistas argentinos en el exterior

Al abaratar los destinos extranjeros, la apreciación cambiaria verificada en Argentina entre 2007 y principios de 2018 estimuló la salida de turistas al exterior: los egresos por la cuenta de turismo pasaron de U\$S 3.108 millones en 2006 al récord histórico de U\$S 11.375 millones en 2017, según estadísticas de la balanza de pagos del INDEC. El dólar barato generó un incentivo a la compra de bienes en el exterior, particularmente ropa y electrónica, similar al proceso conocido como *deme dos* durante la última dictadura militar y la década de 1990 (Feller e Ibáñez, 2012)¹⁷⁶. En particular, Feller e Ibáñez (2012) afirman que “el turismo de *Shopping* o de Compras ha cambiado Buenos Aires por Miami u otros destinos turísticos” (p. 76)¹⁷⁷. Como indicó uno de los empresarios entrevistados:

“Cuando se dice que la ropa argentina es cara, no se menciona que los autos, los medicamentos, la electrónica y todos los demás bienes también. Nuestra ropa quedó cara en el mundo por la apreciación cambiaria, que no tiene nada que ver con si somos más o menos productivos. Y se apunta a la ropa porque es la mercadería más fácil de traer desde afuera. O preguntale a alguien si se compró un auto afuera y lo trajo manejando” (Ge2).

De las entrevistas se obtuvo consenso en relación con que los controles aduaneros respecto a la importación de mercaderías por los turistas argentinos prácticamente no se cumplen para el caso de la indumentaria, fenómeno que estimuló a los consumidores a importar prendas a través de sus valijas en buena parte del período analizado.

Para amortiguar la salida de dólares por el turismo emisor, el gobierno de Fernández de Kirchner estableció en agosto de 2012 una retención de 15% a cuenta del impuesto a las ganancias y a los bienes personales, a través de la Resolución General N° 3.420 de la AFIP, porcentaje que ascendió a 35% desde

¹⁷⁶ Maroni *et al.* (2007) elaboran una regresión econométrica para distintas variables explicativas sobre los flujos turísticos de Argentina y sus principales socios comerciales del MERCOSUR y concluyen que el mayor determinante es el tipo de cambio real bilateral.

¹⁷⁷ Además de la dinámica cambiaria, el fenómeno también está explicado por el incremento de los ingresos de la población, en particular de los sectores de más altos ingresos, que son quienes suelen viajar al exterior. Y por la tendencia de mediano plazo de abaratamiento de los pasajes en avión (Ge3).

diciembre de 2013. En la práctica, la retención funcionaba como un arancel *ad valorem* aplicado a la compra de productos y servicios por parte de turistas argentinos en el exterior, que debían gestionar su devolución un tiempo después (se reintegraba al cabo de, al menos, un año). Apenas asumió en diciembre de 2015, el Gobierno de Macri unificó el mercado cambiario, para lo cual fue necesario eliminar dicha retención (entre otras medidas). Adicionalmente, en julio de 2016 el Gobierno lanzó el sistema *puerta a puerta* para compras de bienes de consumo del exterior, por un importe de hasta US\$ 1.000 por persona por año (y 50 kilos de mercadería). En diciembre de 2018, a través de la Resolución N° 4.361/18, AFIP elevó la franquicia libre de impuestos para la importación de mercaderías para turistas llegados por vía aérea desde U\$S 300 a 500 (y de U\$S 150 a 300 para turistas vía terrestre o fluvial).

Ahora bien, no existen estadísticas públicas disponibles sobre compras de indumentaria por parte de turistas argentinos en el exterior. Sólo una mención en la prensa de una estimación del Ministerio de Producción de la Nación realizada con información confidencial de las entidades emisoras de tarjetas: durante los primeros seis meses de 2017, los argentinos que viajaron a Chile gastaron U\$S 240 millones en ropa, monto equivalente a las importaciones realizadas por Aduana en el mismo período (Manzoni, 2017). A su vez, en un informe publicado en el blog ideas de peso del BCRA, Corvo *et al.* (2018) afirman que el 40% de los gastos de argentinos en el exterior pagados con tarjetas se destinaron a la compra de bienes (cuyo rubro principal fue la ropa), gracias a información confidencial provista por las emisoras de tarjetas.

La magnitud del fenómeno condujo a la necesidad de analizar con mayor detenimiento este tema, previamente ignorado en los análisis sobre el sector (y, también, en el resto de los sectores industriales). Como se describió en el apartado 3.3.5, dicha carencia de información se subsanó a través de la realización de una *encuesta sobre viajes al exterior y compras de indumentaria*, difundida a través de redes sociales que obtuvo más de 1.600 respuestas durante octubre de 2018. En el cuadro 5.1 a continuación se presentan los principales resultados obtenidos.

Cuadro 5.1
Encuesta a turistas argentinos en el exterior
 En %

¿Qué porcentaje de sus GASTOS CON TARJETA fueron para la compra de ropa?			¿Qué porcentaje de las compras de ropa en su último viaje al exterior las pagó con Tarjetas (débito y crédito)?		
Alternativas	Del total de respuestas	Rango considerado	Alternativas	Del total de respuestas	Rango considerado
No viajé al exterior	22,7%	-	No viajé al exterior	22,9%	-
Viaje pero no compré ropa	10,8%	0,0%	Viaje pero no compré ropa	10,7%	0,0%
Entre 0 y 20%	31,8%	10,0%	Entre 0 y 25%	16,2%	12,5%
Entre 21 y 40%	13,4%	30,0%	Entre 26 y 50%	4,7%	38,0%
Entre 41 y 60%	12,7%	50,0%	Entre 51 y 75%	7,0%	63,0%
Entre 61 y 80%	5,5%	70,0%	Entre 76 y 100%	38,6%	88,0%
Entre 81 y 100%	3,1%	90,0%			
Promedio ponderado para los que viajaron		26,1%	Promedio ponderado para los que viajaron		63,4%

Fuente: elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

Una de las preguntas realizadas fue qué proporción de los gastos con tarjeta fueron destinados a la compra de ropa: el promedio de las respuestas se ubicó en 26,1%. Es decir, del total gastado por los turistas argentinos en el exterior con tarjeta, 26,1% fue destinado a compras de indumentaria. Este resultado es consistente con la información presentada por Corto *et al.* (2018) respecto a que el 40% de los gastos en el exterior fueron en bienes en general, cuyo rubro mayoritario fue ropa. Si se combinan ambos porcentajes (40% y 26,1%), obtenemos que la ropa representó el 65% de los gastos totales en bienes de los argentinos en el exterior.

En relación con la pregunta sobre la modalidad de pago, los resultados de la encuesta señalan que, en promedio, el 63,4% de las compras de ropa fueron abonadas con tarjetas de crédito y débito. Esta proporción indica que de cada U\$S 100 gastados en indumentaria, los turistas argentinos pagaron U\$S 36,6 en efectivo¹⁷⁸. Con estos resultados y con la información del BCRA sobre Viajes y otros pagos con tarjetas, fue posible estimar los montos de ropa importados a través de las valijas de turistas argentinos (que también incluyen el *puerta a puerta* implementado desde 2016). Sólo a modo de ejemplo, el BCRA informó gastos de turistas argentinos en el exterior por U\$S 10.577,3 millones en 2017

¹⁷⁸ Debido a la ausencia de información sobre gastos en efectivo de turistas argentinos en el exterior (sí se dispone para tarjetas), resultará útil leer dicha proporción de la siguiente manera: de cada U\$S 100 pagados con tarjeta en ropa, los consumidores también gastaron U\$S 57,6 que pagaron en efectivo.

con tarjetas. Si multiplicamos ese importe por 26,1%, se obtiene que compraron U\$S 2.762,8 millones de ropa con tarjetas. La parte de la indumentaria comprada fue pagada en efectivo fue calculada como una proporción (el 57,6%) del monto gastado con tarjeta: otros U\$S 1.591,3 millones. Así, es posible concluir que en 2017 los turistas argentinos compraron ropa por U\$S 4.354,1 millones.

El gráfico 5.10 presenta dicha información junto con la evolución del tipo de cambio real multilateral (TCRM). Para el cálculo de este último indicador no sólo se consideró el índice elaborado por el BCRA sino que también se incorporó el porcentaje de retención de impuestos (IVA y Ganancias), pues se los consideró como un desdoblamiento cambiario en la práctica^{179 180}.

En primer lugar, es posible concluir que las compras de ropa de turistas argentinos que viajaron al exterior tuvieron una dinámica creciente durante todo el período analizado, a excepción de los años 2014 y 2018. En ambos casos, la causa fue la abrupta depreciación del peso argentino. El récord de indumentaria importada por valijas se alcanzó en 2017 cuando trajeron alrededor de U\$S 4.354 millones, en más de 8.000.000 de viajes de argentinos¹⁸¹ al exterior¹⁸².

¹⁷⁹ Si bien el importe retenido se podía recuperar, dos motivos fundamentales nos condujeron a tomarlo como un desdoblamiento: i) el recupero se realizaba un año fiscal después, y dada la dinámica inflacionaria de la economía argentina, una parte significativa del valor se perdía; y, ii) el trámite resultaba engorroso y buena parte de los consumidores no lo realizaba.

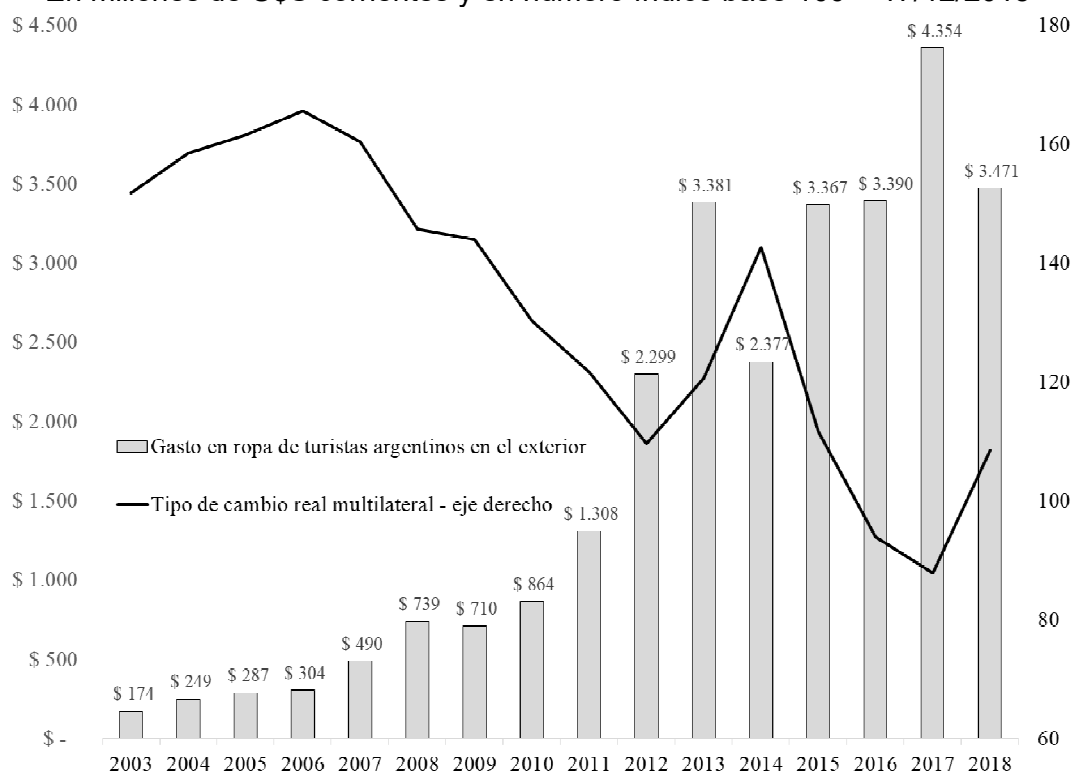
¹⁸⁰ Al índice de TCRM del BCRA se lo multiplicó por el porcentaje de retención de impuestos para las compras con tarjetas en el exterior: i) la retención fue 15% entre el 21-8-2012 y el 18-3-2013; ii) 20% entre el 18-3-2013 y el 2-12-2013; y, iii) 35% entre el 3-12-2013 y el 16-12-2015

¹⁸¹ La unidad de medida es la cantidad de viajes de argentinos: cada ciudadano puede realizar más de un viaje.

¹⁸² El INDEC informó 4.500.000 de partidas a través de los aeropuertos internacionales en 2017. Sin embargo, no existen estadísticas sobre turistas que cruzaron las fronteras por vía terrestre o marítima. Para dicho año, la Secretaría de Turismo de Chile contabilizó el arribo de 3.323.000 turistas argentinos, en su gran mayoría por la frontera terrestre. Es por ello que estimamos, en un escenario conservador, más de 8.000.000 de viajes en 2017.

Gráfico 5.10
Gastos en ropa de turistas argentinos y tipo de cambio real multilateral: 2003-2018

En millones de U\$S corrientes y en número índice base 100 = 17/12/2015



Fuente: elaboración propia en base a encuesta propia y BCRA.

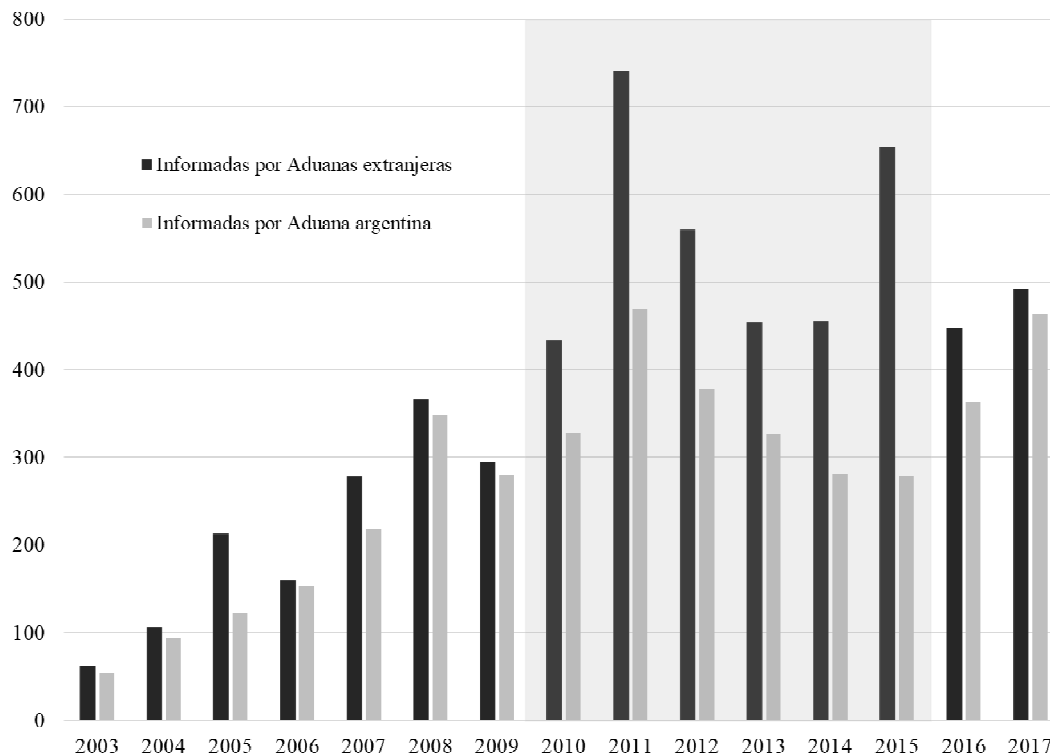
Nota: el ITCRM del año 2016 refleja simultáneamente la depreciación del peso argentino de diciembre de 2015 y la eliminación del 35% de retención de impuestos directos. Sin embargo, la apreciación cambiaria dominó, con lo cual el valor del ITCRM recalculado es inferior que el de 2015.

El intenso crecimiento de los gastos en ropa de los turistas argentinos en el exterior está principalmente asociado a la dinámica de apreciación cambiaria, como se verifica tanto del análisis cuantitativo como de las entrevistas realizadas. Entre 2006 y el piso alcanzado en 2017, el peso argentino se fortaleció 88,5% comparado con sus socios comerciales (o, expresado en otros términos, la divisa se abarató prácticamente a la mitad). Dicha dinámica obedece a la utilización por parte de las sucesivas autoridades económicas del ancla cambiaria como forma de reducir la tasa de inflación (Ludmer y Panigo, 2019).

5.3.3.2) Importación de ropa vía contrabando en Aduana

Siguiendo la metodología descrita en el anexo 1, el gráfico 5.11 muestra las importaciones de los capítulos 61 y 62 registradas por la Aduana argentina y las exportaciones hacia Argentina informadas por todas las aduanas del mundo entre 2003 y 2017 (último año con información disponibles para todas las aduanas del mundo), según información de las Naciones Unidas.

Gráfico 5.11
Ingreso de ropa a Argentina vía Aduana: 2003-2017
En millones de U\$S corrientes a valor *CIF*



Fuente: elaboración propia en base a información de COMTRADE de Naciones Unidas.

En él, es posible comprobar que mientras el resto del mundo informó que en 2015 vendió ropa a Argentina por U\$S 654 millones, la Aduana argentina sólo registró importaciones por U\$S 279 millones (una diferencia de U\$S 375 millones). Las discrepancias se concentraron entre los años 2010 y 2015, mientras que para el resto del período analizado las mismas fueron poco significativas (salvo para los años 2005 y 2007).

Cabe destacar que el periodo 2010-2015 coincide con los años de mayor cantidad de restricciones aduaneras fruto de la administración del comercio exterior implementada por el Gobierno de Fernández de Kirchner. Como lo

graficó uno de los entrevistados: “en 2015 la aduana argentina fue un colador” (empresario anónimo). Las entrevistas realizadas y el análisis anterior permiten comprobar que el contrabando comercial de ropa depende positivamente de la cantidad de regulaciones y derechos aduaneros vigentes y de las condiciones institucionales de la Aduana nacional, que refieren a la permeabilidad al ingreso de mercadería por contrabando (ex funcionario anónimo).

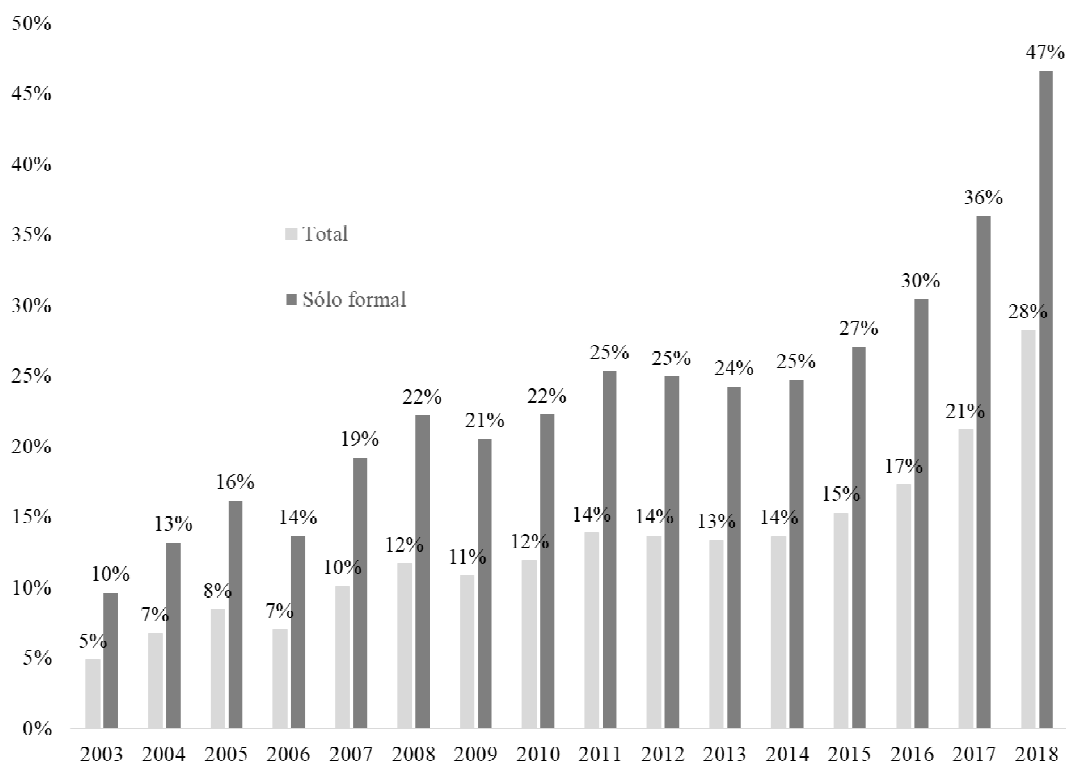
También se detectó unanimidad en los entrevistados en relación a que el contrabando a través de la Aduana argentina se redujo sustancialmente con el nombramiento de nuevas autoridades por el Gobierno de Macri a partir de diciembre de 2015. Este resultado es consistente con la tendencia a la equiparación de los registros de la Aduana argentina con el resto de las aduanas para 2016 y 2017.

5.3.3.3) Evolución de la participación de la ropa importada en el mercado argentino

El gráfico 5.12 muestra la evolución entre 2003 y 2018 de la participación de las importaciones de ropa en el mercado argentino, tanto para el mercado total como para el formal (es decir, considerando sólo el VBP de las empresas formales del sector). La metodología de cálculo se desarrolla en el anexo 1.

La dinámica es idéntica en ambos casos: la participación de las importaciones creció a más del doble entre 2003 y 2008; cayó levemente en 2009 por la crisis internacional y volvió a crecer hasta estabilizarse entre 2011 y 2014 en torno al 25% del consumo nacional aparente del mercado formal (o 14% del mercado total). Desde comienzos de 2015, la participación creció al doble en tan sólo cuatro años: en 2018, el 28,2% del mercado total de ropa en Argentina fue abastecido por importaciones, mientras que analizando sólo el mercado formal, la participación ascendió a 46,6%.

Gráfico 5.12
**Participación de las importaciones de ropa en el mercado
 argentino: 2003-2018**
 En % del CNA

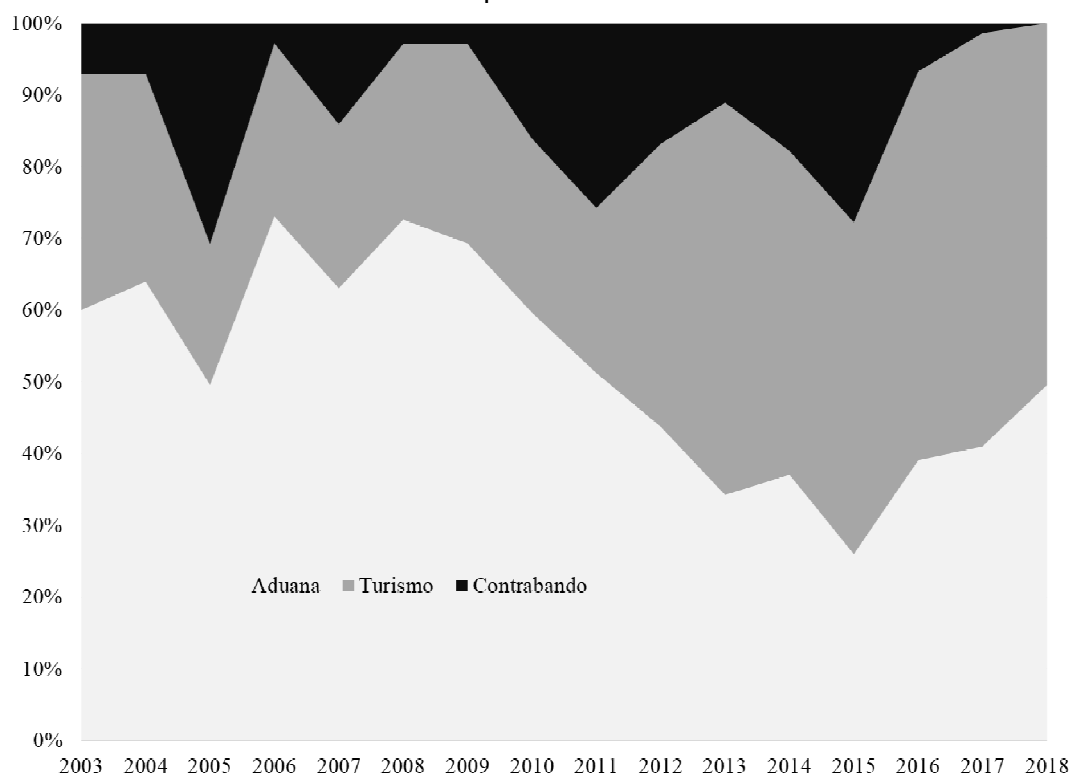


Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC, COMTRADE, BCRA y encuesta propia.

Nota: dado que no se disponía de información para 2018 sobre montos de ropa ingresada por contrabando comercial, se supuso que el fenómeno fue despreciable al igual que en 2016 y 2017.

Por otro lado, cabe destacar que la evolución de la participación de los tres canales de importación de ropa no fue homogénea en el periodo analizado. El gráfico 5.13 muestra qué porcentaje del total de importaciones para cada año corresponde a la Aduana, cuánto a los turistas argentinos y cuánto al contrabando vía Aduana.

Gráfico 5.13
**Participación de los canales más importantes de importaciones
 de ropa en Argentina: 2003-2018**
 En % de las importaciones estimadas



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC, BCRA, COMTRADE y encuesta propia.

Es posible comprobar que las importaciones vía Aduana llegaron a explicar el 70% del total entre 2006 y 2008, y desde entonces comenzaron a ganar importancia las compras de ropa de turistas argentinos en el exterior, en paralelo a la apreciación cambiaria y a los viajes de los argentinos. Desde 2010, crecieron las maniobras de contrabando comercial (de la mano de la intensificación de la administración del comercio exterior), que llegaron a explicar el 27,8% del total importado en 2015. Las importaciones vía turismo alcanzaron el récord histórico en 2017, cuando representaron 57,6% del total importado.

5.3.3.4) Impacto de las importaciones, las exportaciones y el consumo de prendas nacionales sobre la producción del sector

Una vez que se obtuvo la información corregida tanto de importaciones como de fabricación nacional de indumentaria, se procedió al análisis de la influencia sobre esta última del comportamiento de las importaciones, de las exportaciones y de la demanda interna de indumentaria nacional. Para ello, se realizó la descomposición Chenery, siguiendo la metodología presente en Kosacoff (2004). Se optó por dividir el período bajo análisis en tres sub-períodos, diferenciados según el comportamiento de la producción del sector (gráfico 5.7): i) 2003-2011: crecimiento de las cantidades fabricadas; ii) 2011-2015: estancamiento y leve reducción de la producción durante el segundo mandato de Fernández de Kirchner; iii) 2015-2018: caída de la producción durante el gobierno de Macri. Los resultados obtenidos para los tres sub-períodos se presentan en el cuadro 5.2, discriminados tanto para el mercado total de indumentaria como para el formal (es decir, considerando únicamente el VBP de las empresas formales). Si bien los detalles metodológicos se presentan en el anexo 1, cabe recordar que la descomposición de los efectos se debe realizar considerando la evolución de las distintas variables a precios constantes.

Cuadro 5.2

Descomposición de Chenery en Argentina: 2003-2018

En millones de \$ constantes de 2004 y como % de la variación de la producción

Período	Mercado total				Mercado formal			
	Fabricación Nacional	Demanda interna	Exportaciones	Sustitución de Importaciones	Fabricación Nacional	Demanda interna	Exportaciones	Sustitución de Importaciones
2003 a 2011	\$ 4.456	133,4%	0,0%	-33,4%	\$ 2.055	165,8%	0,0%	-65,8%
2011 a 2015	-\$ 1.292	65,3%	6,7%	28,0%	-\$ 536	33,0%	16,2%	50,8%
2015 a 2018	-\$ 3.264	64,9%	1,0%	34,1%	-\$ 1.841	43,5%	1,8%	54,8%

Fuente: elaboración propia en base a INDEC y BCRA y encuesta propia.

Nota: los porcentajes negativos de la sustitución de importaciones para el período 2003-2011 reflejan que el aumento de la participación de la ropa extranjera morigeró el incremento de la producción nacional impulsado por la demanda interna. Los porcentajes positivos de la misma variable en los otros dos períodos (en los cuales la fabricación nacional cae), indican la contribución del aumento de las importaciones a la caída de la producción doméstica.

Analizando los resultados obtenidos para el mercado total (mitad izquierda del cuadro 5.2), la producción nacional creció 4.456 millones de pesos constantes de 2004 entre 2003 y 2011, dinámica explicada exclusivamente por el intenso crecimiento de la demanda interna de indumentaria nacional (133,4%), que más

que compensó el efecto de (de)sustitución de importaciones de 33,4% (respecto al piso histórico alcanzado en 2002 luego de la devaluación). En otros términos, el fenomenal crecimiento del consumo más que compensó el aumento de las importaciones del período (las exportaciones medidas a precios constantes no se alteraron en esos años).

Durante el segundo período analizado (2011 a 2015), la disminución de la producción nacional de 1.292 millones de pesos de 2004, restaron más de la cuarta parte del crecimiento del período anterior. La dinámica fue explicada en 65,3% por la reducción de la demanda interna de ropa nacional, en 28% por la de-sustitución de importaciones y en 6,7% por las menores exportaciones de ropa.

Por último, durante los tres años comprendidos entre fines de 2015 y fines de 2018, la caída de la producción se intensificó a 3.264 millones de pesos constantes. Dicha variación se explicó en mayor proporción (64,9%) por la menor demanda interna de indumentaria nacional, 34,1% por el avance de las importaciones que reemplazaron producción nacional y 1% por las menores exportaciones.

Si se analiza únicamente para el mercado formal de prendas (mitad derecha del cuadro 5.2), queda en evidencia una influencia mayor de las importaciones a la hora de explicar las variaciones de la producción nacional. Esto es consistente con los resultados de las entrevistas, respecto a la concentración de la importancia del comercio exterior en el canal formal. Por ejemplo, y como se analizará con mayor detalle en el capítulo siguiente, existe consenso entre los entrevistados que la participación de las importaciones es muy reducida en el principal circuito de producción y comercialización mayorista de ropa (Feria La Salada), mientras que en los *shoppings* (circuito que concentra al segmento formal) las prendas importadas son mayoría. Por ello, dado que las importaciones de Aduana y de turistas compiten principalmente con la producción nacional de las empresas formales del sector, entendemos que el cálculo sobre el mercado formal representa una mejor aproximación a la realidad estudiada.

En este caso, el incremento de la participación de las prendas importadas en el mercado doméstico explicó más de la mitad de la caída de la producción entre 2011 y 2018. La caída de las exportaciones jugó un rol considerable entre 2011 y 2015, aunque prácticamente secundario desde 2015. Por último, la demanda interna de prendas nacionales explicó todo el crecimiento del período 2003 a 2011, 33% de la caída de las cantidades fabricadas entre 2011 y 2015 y 43,5% desde 2015 a 2018.

Los resultados alcanzados respecto a la participación de las importaciones deben ser considerados como escenarios de mínima porque la metodología de cálculo realizó diversos supuestos conservadores ante distintas carencias de información. Por ejemplo, no se consideró las maniobras de micro-contrabando detectadas a través de las fronteras debido a la ausencia de información necesaria para su estimación. También resulta necesario comparar los precios de las prendas importadas por turistas con las de producción nacional, pues en el presente trabajo se supuso que son equivalentes (cuando los primeros suelen ser generalmente menores, lo que subestima los resultados), como se describió en el anexo 1. A su vez, a través de más entrevistas se podría conocer con mayor precisión los montos abonados en coimas para ingresar la mercadería por maniobras de contrabando comercial e incluirlos dentro de los costos de nacionalizar dicha mercadería¹⁸³.

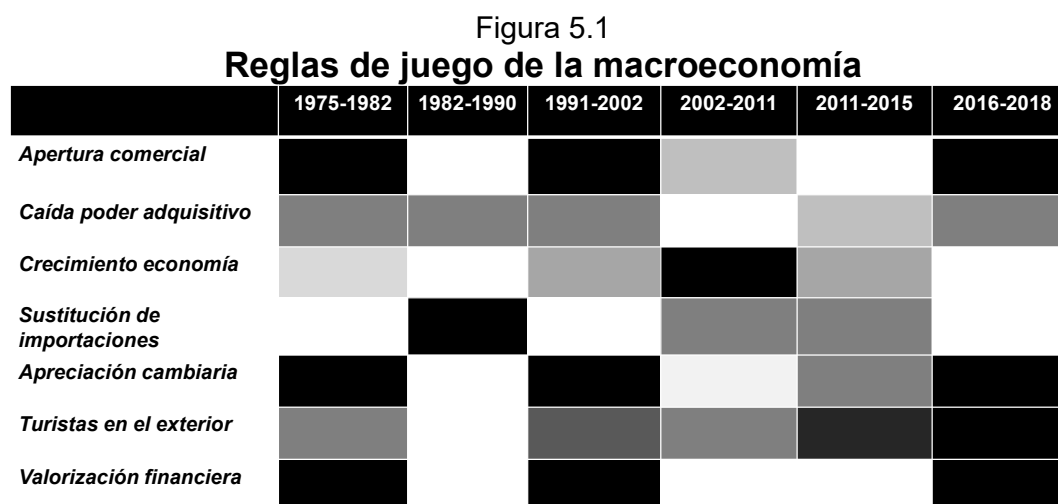
5.4) A modo de cierre del capítulo

Nuevamente conviene cerrar el capítulo con la presentación de algunas conclusiones preliminares que servirán para comprender mejor diversos fenómenos abordados en los próximos apartados analíticos. En primer lugar, los cuarenta y cuatro años analizados por la tesis fueron testigos de una intensa volatilidad en las condiciones macroeconómicas sobre las que se desarrolló el sector en Argentina. Intensas devaluaciones fueron seguidas por procesos de

¹⁸³ Cabe advertir que la metodología utilizada por la presente investigación para conocer el rol del comercio exterior sobre la producción nacional se puede replicar en otros sectores industriales, lo que inaugura nuevas líneas de investigación relevantes para los procesos de industrialización de los países en vías de desarrollo.

apreciación cambiaria. Abruptas aperturas comerciales fueron sucedidas por estrictos controles al comercio exterior. Años con tasas de interés positivas y elevadas que fomentaban la inversión financiera se alternaron con otros donde la tasa negativa estimuló a la inversión productiva y al consumo. En definitiva, durante el periodo analizado se sucedieron varios giros copernicanos en las reglas de juego que fijan los márgenes de acción donde se maneja la producción nacional de ropa.

A continuación, la figura 5.1 retrata la intensidad en el tiempo de diversas condiciones de la macroeconomía que resultan fundamentales a la hora de explicar los márgenes de acción del sector a lo largo de las décadas analizadas. El color negro refiere al predominio de dicho fenómeno durante el sub-periodo analizado mientras que, en contraste, el blanco indica su ausencia. Entre ellos, una escala de grises muestra diversas intensidades experimentadas (aunque sin intención de rigurosidad cuantitativa).



Fuente: elaboración propia en base a abordajes cualitativos y cuantitativos.

Por ejemplo, en el período 1975-1982, el rectángulo de la apertura comercial se encuentra pintado de negro para indicar la remoción de diversas medidas arancelarias. En contraste, durante el periodo 2011-2015, el color blanco del casillero obedece a la ausencia de apertura comercial.

Obsérvense las similitudes de los sub-periodos 1975-1982, 1991-2002 y 2016-2018 en términos de apertura comercial, apreciación cambiaria y valorización financiera. En contraste, los sub-periodos 1982-1990, 2002-2011 y 2011-2015

presentan similitudes en términos de una reducida apertura comercial y la relativa ausencia de valorización financiera.

La consecuencia fue una abrupta caída de 88,9% entre 1975 y 2018 en la producción nacional de indumentaria *per cápita* de las empresas formales relevadas por el INDEC. Los sucesivos cambios en las reglas del juego estimularon diversas respuestas microeconómicas por parte de los agentes que integran la cadena de valor que explican semejante caída. En primer lugar, y como se analizó en este capítulo, el crecimiento de la participación de la indumentaria importada. En segundo lugar, la pérdida de importancia del segmento de fabricación formal en detrimento de los circuitos informales. Por último, el incremento de la tercerización productiva en unidades de fabricación informales al interior del segmento formal. Estos dos últimos fenómenos serán analizados con mayor detalle en los próximos tres capítulos.

Capítulo 6

Configuración actual de las cadenas de fabricación y comercialización de indumentaria en Argentina

En este capítulo, se analiza el funcionamiento reciente de los principales segmentos de comercialización mayorista y minorista de prendas en Argentina. Luego se examina la estructura de las distintas unidades productivas que coexisten en el eslabón de fabricación. Para finalizar, se describe al resto de los actores que integran la industria de indumentaria: sindicatos, organizaciones no gubernamentales, gremiales empresarias y organismos del sector público con competencia en la materia. Cabe anticipar que se reserva para el capítulo 8 el análisis de las relaciones entre cada uno de los distintos eslabones de la comercialización y las heterogéneas unidades productivas dedicadas a la confección. El abordaje metodológico será eminentemente cualitativo y se basará en el análisis de las entrevistas realizadas a los diversos actores, complementadas con los aportes más valiosos extraídos por la revisión bibliográfica. También se analizará información cuantitativa sobre aquellos segmentos para los cuales se dispone de estadísticas provenientes de fuentes secundarias.

6.1) Introducción

Hacia 1975 el sector de fabricación de indumentaria estaba integrado por un segmento de grandes fábricas y talleres intermedios que tercerizaban parte de los procesos productivos a trabajadores en sus domicilios¹⁸⁴. Las prendas eran comercializadas en circuitos mayoristas ubicados en las ciudades más importantes del país (la zona de Once de la Capital Federal, Rosario, Córdoba y Tucumán) y a través de los vendedores viajantes de las fábricas. En ambos casos se abastecía a pequeños comercios minoristas dedicados a vender ropa de unas pocas grandes marcas al consumidor final.

La transformación del régimen de acumulación en Argentina desde 1976 trajo aparejado un incremento de la volatilidad y de la incertidumbre económica. El período analizado por la presente tesis incluye tres procesos de apertura comercial en contextos de apreciación cambiaria, así como una tendencia secular a la reducción del poder adquisitivo de la población que provocó la disminución del consumo y el aumento de la pobreza. Otro factor macroeconómico determinante fue la suba en el costo del dinero (la tasa de interés) que acompañó a los diversos procesos de valorización financiera.

El sector de indumentaria no fue ajeno a la re-configuración de la estructura económica argentina y experimentó importantes transformaciones, tanto en el eslabón comercial como en la fabricación. En particular, durante el periodo analizado se fueron consolidando distintas cadenas de fabricación y comercialización de indumentaria, cada vez más heterogéneas entre sí, que destinan sus productos a diversos segmentos de consumidores, también diferenciados entre sí.

En primer lugar, en este capítulo describiremos la configuración reciente de la comercialización de ropa en Argentina, poniendo el foco del análisis en las principales características de los diversos segmentos existentes. Luego nos ubicaremos aguas arriba y detendremos el análisis en las heterogéneas unidades productivas que fabrican las prendas. Para finalizar, describiremos a los restantes actores que integran el sector: sindicatos, organizaciones no

¹⁸⁴ Si bien con una importancia decreciente para ese entonces, parte de la ropa aún era fabricada por sastres y modistas y por las propias amas de casa (Ge7).

gubernamentales, gremiales empresarias y organismos públicos. Cabe aclarar que en este capítulo nos detendremos únicamente en algunos aspectos del funcionamiento económico de las distintas cadenas de fabricación y comercialización (como por ejemplo, la formalidad impositiva, la composición de la oferta y de la demanda), reservando para el capítulo 7 el análisis de las características del empleo y, para el capítulo 8, de las causas que motivan la informalidad laboral en los ocupados en la confección de la indumentaria.

6.2) Segmentos de comercialización

En la actualidad, la indumentaria es comercializada en Argentina por un heterogéneo abanico de segmentos a una amplia variedad de consumidores, como se detectó en la primera ronda de entrevistas a informantes claves y en la revisión bibliográfica¹⁸⁵. Esta primera comprobación nos llevó a incorporar en el cuestionario de entrevistas para la segunda salida al campo, una pregunta sobre cuáles son los segmentos de comercialización de ropa más importantes en Argentina. Del análisis de las respuestas detectamos la emergencia de nueve categorías: marcas *premium*, tiendas departamentales (o grandes tiendas), supermercados, locales minoristas (o comercios minoristas o multi-marcas), compras públicas, el circuito mayorista de Flores, la feria La Salada, las Saladitas y los manteros.

Dentro de estas nueve categorías se incluyen tanto segmentos de comercialización minorista (es decir, al consumidor final) como mayorista. En este segundo caso, los clientes de dichos segmentos son comerciantes minoristas que venden la ropa al consumidor final. Por este motivo, algunas prendas atraviesan más de uno de dichos segmentos, lo que refleja la existencia de varias cadenas de comercialización de indumentaria en Argentina. Sólo a modo de ejemplo, una prenda puede ser vendida por un comercio mayorista en Flores a un comerciante minorista del interior del país, que luego la revende a un consumidor final.

A partir de una primera ronda de análisis de la información sobre el funcionamiento de los distintos segmentos de comercialización de ropa,

¹⁸⁵ Ver Kosacoff (2004), Gallart (2006), González (2006), Porta y Bianco (2009), Lieutier (2010) y Dewey (2014).

agrupamos dichas categorías según similitudes y diferencias en torno al funcionamiento del mercado. De esta forma, construimos cinco grandes grupos de segmentos de comercialización, con funcionamientos marcadamente diferenciados entre sí: i) las marcas de indumentaria *premium* y las grandes tiendas departamentales (o *retail*); ii) los supermercados; iii) los comercios minoristas de marca propia o multi-marca (que incluye al circuito Flores); iv) La Salada, las saladas y los manteros; y, v) las compras públicas de los organismos estatales. A continuación analizaremos la estrategia competitiva predominante en cada uno de ellos, el origen de las prendas comercializadas, las características de su demanda, su participación en el mercado argentino y su nivel de formalidad impositiva.

Resulta necesario aclarar que no existe información cuantitativa de organismos públicos sobre el tamaño y la composición del mercado doméstico de comercialización de indumentaria, como se analizó en el anexo 1. La ausencia de estadísticas oficiales obedece, en parte, a que una proporción de las ventas de ropa se realizan evadiendo el pago de los impuestos correspondientes, sin dejar registros impositivos. Tampoco se dispone de información estadística homogénea y comparable para aquellos canales que sí respetan la formalidad impositiva.

La única información disponible se detectó en un informe del Centro Textiles del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) donde se cita un informe de una consultora privada (Claves) que señala que, para el año 2008, el canal tradicional explicó el 34,0% de las ventas totales de ropa en Argentina, los *shopping*, 19,6%, las franquicias, 15,6%, los locales propios-*outlets*, 9,5%, las grandes tiendas, 8,2%, la venta directa/*Internet*, 7,1%, y los hipermercados, 6,0%. Sin embargo, ni INTI ni Claves especifican la metodología utilizada para el cálculo, con lo cual dicha información debe ser tomada con suma cautela¹⁸⁶. Cabe observar que las categorías utilizadas por Claves no refieren estrictamente a los distintos segmentos del mercado que emergieron del trabajo de campo sino a canales de comercialización.

¹⁸⁶ Para la presente tesis se estableció contacto con Claves para consultar sobre la metodología y las fuentes utilizadas. Si bien originalmente se logró el contacto con el responsable del informe, una vez consultado sobre la metodología de la estimación, no se obtuvieron más respuestas.

En este punto resulta necesario definir mejor qué entendemos por segmentos y qué por canales. Con segmentos de comercialización nos referimos a aquellas porciones del mercado que se caracterizan por un similar comportamiento tanto en materia de oferentes (y su estrategia competitiva), de demandantes, de precios y calidades de las prendas como de niveles de formalidad impositiva. Por su parte, los canales de comercialización refieren a la modalidad a través de la cual las empresas de los distintos segmentos realizan la venta de la ropa al consumidor final (por ejemplo, el canal *online*). Obsérvese que un mismo segmento puede comercializar sus prendas a través de distintos canales (por ejemplo, una marca *premium* puede vender a través de locales propios, de franquicias y del canal *online*). A su vez, segmentos distintos pueden utilizar un mismo canal: por ejemplo, tanto las marcas *premium* como los supermercados y los comercios minoristas venden a través del canal *online*.

Más allá de los cinco grandes segmentos que emergieron del análisis de las entrevistas realizadas, varios entrevistados también dividieron al mercado según la operación de venta sea realizada respetando (o no) el pago de los impuestos correspondientes. En este caso, las categorías que emergieron fueron: i) un canal formal, compuesto por empresas que tienen la totalidad de sus operaciones declaradas ante los organismos públicos (la menor proporción del mercado); ii) un canal mixto, integrado por empresas registradas que evaden una proporción de sus operaciones (la mayor cantidad de empresas del mercado); y, iii) un canal informal que incluye a unidades comerciales que ni siquiera se encuentran registradas ante los organismos de recaudación impositiva (una importante proporción del mercado)¹⁸⁷. Esta clasificación también se detectó en estudios antecedentes y en la construcción de las estadísticas del INDEC, en particular, en el manual de cuentas nacionales¹⁸⁸.

¹⁸⁷ En este punto, la Encuesta Nacional de Gasto de los Hogares (ENGHO) 2017-2018 realiza un mínimo aporte. Entre sus resultados se destaca que el 56% de las compras de indumentaria de los consumidores argentinos fueron pagadas en efectivo, 9,1% con tarjetas de débito, 29,3% con tarjetas de crédito y 5,3% a crédito/fiado/con libreta (INDEC, 2019a). Dado que las ventas con tarjeta (38,4%) del total se encuentran obligatoriamente formalizadas, su porcentaje representa un piso para la participación de las ventas formales en el sector.

¹⁸⁸ El censo define a aquellas unidades productivas relevadas por el censo nacional económico 2003 como formales y estima una producción equivalente por parte de las informales, como se demostró en el anexo 1.

Adicionalmente, diversos entrevistados utilizaron otras dos categorías para referirse al tipo de prenda comercializada: la ropa masiva y la ropa diferenciada¹⁸⁹. Esta última refiere a aquellas prendas que pertenecen a una marca cuya estrategia competitiva radica en diferenciar al consumidor a partir de su acceso: las marcas brindan al consumidor un símbolo de su *status* que refleja cuánto están dispuestos a pagar por una prenda (Lozano, 2009). En contraste, la ropa masiva es aquella que no tiene marca o que pertenece a una marca desconocida: su principal ventaja competitiva es la minimización del precio. En este segundo grupo los entrevistados también incluyeron a la ropa de marcas falsificadas.

Realizamos estas aclaraciones para clarificar la comprensión de la evidencia obtenida en las distintas entrevistas, pues resultó frecuente que los entrevistados yuxtapongan las diversas categorías. Sólo a modo de ejemplo, del trabajo de campo emergió que La Salada es el principal canal informal de comercialización mayorista de ropa masiva. Veamos con mayor detalle.

6.2.1) Marcas *premium* y grandes *retail*

Las marcas *premium* de indumentaria y los grandes *retail* constituyen uno de los principales segmentos del mercado de comercialización minorista en la actualidad, según emergió del trabajo de campo. Existe consenso entre los entrevistados en definir a este grupo en función de si las empresas cuentan o no con locales en los *shoppings centers* (o centros de compras) del país. Dado los elevados valores de los alquileres en dichos espacios comerciales, sólo una pequeña proporción de las empresas del sector (las que disponen de mayores recursos financieros) pueden acceder a dicho exclusivo canal, elemento que refuerza el carácter *premium* y exclusivo de la marca (B2; Ge1).

En la actualidad, en Argentina existen alrededor de 100 marcas *premium*: en su gran mayoría de origen nacional, a diferencia del resto de América Latina cuyos mercados suelen estar monopolizados por unas pocas grandes marcas internacionales (Ge1; Ge3; Gutti, 2013). En este segmento también se incluyen a empresas de capital extranjero como las marcas de indumentaria Adidas,

¹⁸⁹ Ambas categorías también se detectaron en gran parte de la bibliografía analizada.

Puma y Nike y los grandes *retail* Zara y Falabella (y, en menor medida, Coppel), también conocidos como grandes tiendas. Sus principales canales de ventas suelen ser locales minoristas (propios o franquiciados) ubicados en los *shoppings* o en la vía pública de zonas comerciales a cielo abierto, el canal *online*, los *outlets* (donde se suelen vender las prendas de segunda selección o de temporadas anteriores) y los locales multi-marcas en las pequeñas ciudades del interior del país.

Del trabajo de campo emergió que la mayoría de las marcas *premium* nacieron durante la década de 1990 y los primeros años del nuevo milenio, en paralelo con la proliferación de los *shoppings* en Argentina¹⁹⁰. El origen de muchas de ellas se encuentra en la asociación entre diseñadores de indumentaria y empresarios o antiguos trabajadores de las marcas internacionales que dominaban el mercado argentino hasta la década de 1990, dedicados a las tareas de comercialización, *marketing* y diseño (Ge3; Ge7).

Del trabajo de campo emergió por unanimidad que la gran mayoría de las marcas *premium* comenzaron su actividad escindidas de la fabricación de las prendas: una parte de su ropa era fabricada en el extranjero y la otra porción era encargada a diversas unidades productivas locales. A diferencia de lo que ocurría con las pocas marcas existentes hacia mediados de la década de 1970 en el mercado argentino, el núcleo de su negocio radica en la comercialización minorista de ropa y no en la fabricación, como se pudo concluir del trabajo de campo. Ello responde a que desde la década de 1990 los mayores márgenes de rentabilidad en el sector se desplazaron hacia los eslabones finales (Ge7, Lacaria; Ludmer, 2018). Como lo grafica Kosacoff (1993), con la convertibilidad las empresas comenzaron a mirarse más detrás de la caja registradora y menos como fabricantes.

La gran mayoría de ellas adopta el *lean retailing* como sistema de comercialización, basado en el lanzamiento de varias temporadas por año y el mantenimiento de reducidos *stocks* de mercadería (Ge6; Ge7). Esto no sólo obedece a una decisión estratégica en términos comerciales sino también a la

¹⁹⁰ La primera inauguración fue del Shopping Spinetto en el barrio de Balvanera en noviembre de 1988, seguido por Patio Bullrich (1988), Alto Palermo (1990), Paseo Alcorta (1992) y Galerías Pacífico (1992), entre otros.

suba de las tasas de interés, que encarece las pérdidas financieras asociadas a la disponibilidad de elevados inventarios.

Por su parte, la totalidad de los entrevistados sostuvieron que la estrategia competitiva de las marcas *premium* se basa en la diferenciación del producto a través del diseño, la calidad y la diversidad de las prendas¹⁹¹, así como la imagen de la compañía. Para escapar a la competencia vía la minimización de precios que tuvo lugar en el segmento de indumentaria masiva, las marcas debieron invertir una importante masa de recursos en publicidad, en *marketing* y en lograr diseños propios y exigentes estándares de calidad de sus prendas (F5; Ge1; Kosacoff, 2004; Lozano, 2009)¹⁹². Dicha inversión representa una barrera a la entrada de nuevos jugadores, por lo cual este segmento se caracteriza por la existencia de una menor cantidad de oferentes (y, por ende, mayores márgenes de rentabilidad) en comparación con el resto del mercado (Exp1).

En un trabajo anterior demostramos que, para el año 2016, las marcas *premium* de Argentina dedicaron alrededor de 4,7% del precio abonado por el consumidor final en un *shopping* del Gran Buenos Aires (GBA) a acciones de *marketing* y al diseño de nuevas prendas y colecciones a través de profesionales universitarios (Ludmer, 2018; Ludmer, 2019b). Por ello, algunos entrevistados (en particular, empresarios, expertos y directivos de la gremial empresaria) afirmaron que las marcas *premium* representan un activo de Argentina, país considerado por varias naciones de América Latina como un referente en moda y diseño que, gracias a un proceso de aprendizaje evolutivo, logra responder con rapidez a las nuevas demandas de los consumidores (Ge1; Ge2, De Mendiguren; Ge3; Genoud, 2003; Miguel, 2013; Ludmer, 2019b). Algunas de estas marcas exportan ropa a razón de U\$S 50.000 la tonelada, cifra que deja en evidencia el elevado valor que agregan a las materias primas (B4, Díaz; B5, Salomón).

En dicho trabajo también comprobamos que la marca se apropió de 18,9% del precio, de los cuales 9,4% corresponden a sus costos de comercialización y distribución de las prendas (básicamente salarios de sus empleados), 4,7% para *marketing* y diseño y 4,8% su rentabilidad (Ludmer, 2018). Por su parte, los

¹⁹¹ Algunas marcas *premiums* también comercializan calzados, accesorios de vestir (carteras, collares, cinturones, entre otros) y hasta perfumes propios.

¹⁹² Se define como indumentaria masiva a aquella que: i) es de una marca escasamente conocida; ii) es de marca falsificada; o iii) no tiene marca (Ge3; Exp1).

alquileres de los *shoppings* representaron el 15,1% del precio, los impuestos recaudados por el Estado¹⁹³ el 29,1%, los costos de las promociones bancarias y las comisiones de venta de las entidades emisoras de tarjetas de crédito y débito el 16,1%, mientras que los organismos de seguridad social (a través de aportes personales y cargas sociales de los trabajadores de la cadena), el 7,9%. La fábrica del segmento industrial formal sólo acaparó 7,8% del precio pagado por el consumidor mientras el eslabón textil, 5,3% (Ludmer, 2018). De esta forma, se comprobó que 68,2% del precio final de la ropa vendida en *shoppings* fue apropiado por actores externos a la cadena de valor (bancos, Estado, organismos de seguridad social, entidades emisoras de tarjetas y *shoppings*); es decir, ni por las marcas, ni por las fábricas de confección ni por las empresas textiles. Este particular proceso de formación del precio representa un desafío para el sector en la medida en que la ropa nacional se encarece a raíz de factores ajenos a la competitividad de las empresas del sector en comparación con otros países a los cuales acceden los turistas argentinos, como quedó en evidencia en el capítulo anterior.

En relación con el origen de sus prendas, las marcas *premium* establecen una combinación de producción nacional e importaciones en función de dos variables de la macroeconomía: el tipo de cambio real y la política de administración del comercio exterior (Ge3; Ge6). En ambos casos, la relación es inversamente proporcional: cuando se intensifican las regulaciones (y cuanto mayor el tipo de cambio), más se aprovisionan con ropa de fabricación nacional. Si bien generalmente las marcas tercerizan la fabricación de sus prendas, el trabajo de campo detectó que muchas de ellas internalizan algunas actividades industriales, como el corte, el control final y el empaquetado. También se detectó que durante los últimos años del período analizado algunas marcas optaron por internalizar la totalidad de las actividades de fabricación de una proporción de sus prendas comercializadas.

En el trabajo de campo se ha detectado una preferencia por la importación en una porción significativa del empresariado de este segmento. Entre los distintos

¹⁹³ Entre los principales tributos se destacan el IVA, el impuesto a las ganancias, a los ingresos brutos, a los débitos y créditos (conocido como impuesto al cheque) y a los sellos (B4, Díaz; B5, Salomón).

argumentos esgrimidos se destacan: i) la mayor variedad de los proveedores en el exterior, ii) la mayor calidad de las prendas, iii) el menor precio, y, en particular, iv) la posibilidad de desligarse de la producción nacional y todos los potenciales problemas asociados (juicios laborales y daños en su reputación debido a la confección en talleres informales, como analizaremos en el capítulo 8).

El único perjuicio de la importación radica en que demanda un mayor capital de trabajo comparado con la fabricación nacional, pues se debe pagar una parte de la mercadería por adelantado (30% al momento de ordenar el pedido) y el resto cuando llega al país (o se despacha de la Aduana)¹⁹⁴. Como lo sintetizó uno de los entrevistados “si bien la importación exige más capital, evita el quilombo laboral. Toda la vida es más fácil importar” (empresario anónimo). Como lo definiera otro de los empresarios: “cuando las marcas optaron por producción nacional fue más por una obligación con el Gobierno anterior (*el segundo de Cristina Fernández de Kirchner*) para que no importemos tanto que por convicción propia” (empresario anónimo; cursiva propia). O también desde 2002, cuando la intensa devaluación encareció la mercadería importada hasta volverla prácticamente prohibitiva (Ge3).

En relación con la demanda de sus prendas, las marcas *premium* suelen vender fundamentalmente a los segmentos más exclusivos del mercado argentino, el ABC1 (clase alta) y una proporción del C2 (clase media alta)¹⁹⁵ (Ge1; Ge3; Ge6). Sus acciones de *marketing* se orientan a la fidelización de los consumidores, que compran sus prendas como forma simbólica de acceder a un determinado *status* social (Ge3; Lozano, 2009). Adicionalmente, del trabajo de campo emergieron ciertas particularidades de sus consumidores que no se encuentran en los otros segmentos del mercado. En primer lugar, poseen cierta valoración de las

¹⁹⁴ Las marcas *premiums* suelen mandar sus propios diseños a las fábricas extranjeras gracias a su mayor capacidad financiera, mientras que los otros segmentos del mercado (como los supermercados y los comercios del circuito Flores) suelen importar productos terminados (Ge6; Montero, 2015).

¹⁹⁵ Ambas categorías pertenecen al índice de nivel económico y social que permite “reflejar en forma empírica y cuantitativa la distribución de la población en una dimensión subyacente única de posición social” (Mora y Araujo, 2002: 11). Para su elaboración se combinan variables educacionales, ocupaciones y materiales con el objetivo de diferenciar entre distintos segmentos ABC1 (clase alta alta), C2 (clase alta), C3 (clase media alta), D1 (clase media baja), D2 (clase baja) y E (clase baja baja). Para más detalles sobre su metodología consultar Mora y Araujo (2002).

condiciones laborales existentes en la fabricación (Ge1; Ge3; G6)¹⁹⁶. Como lo sintetizó un empresario de una marca *premium* de ropa femenina: “si mis consumidoras se enterasen de que mi empresa fabrica en talleres clandestinos, no me lo perdonarían”. También se detectó que los consumidores de este segmento son los que suelen viajar al exterior y realizar parte de sus compras de ropa en el extranjero (Ge1; Ge3). Por este motivo, el segmento de marcas *premium* y *retail* resulta el más afectado por las compras de ropa en el exterior realizadas por los turistas argentinos.

Según expertos en el sector, la participación de las marcas *premium* en el mercado argentino de comercialización minorista de indumentaria rondaría entre 10 y 15% de las cantidades y entre el 20 y el 30% de los valores¹⁹⁷. La diferencia entre valores y cantidades se debe a que los precios de sus prendas son los más altos del mercado. Cabe aclarar que se trata de estimaciones que poseen un significativo margen de error debido a la insuficiencia de información estadística sobre el tamaño del mercado de comercialización minorista de prendas. Más allá de esta aclaración, en las entrevistas realizadas se detectó coincidencia en que las marcas *premiums* representan un porcentaje minoritario del mercado argentino.

Este segmento constituye una de las más evidentes manifestaciones de la profundización de la segmentación del mercado de indumentaria durante la década de 1990. Como sintetizó uno de los entrevistados: “durante la convertibilidad veía que el mercado de ropa se empezaba a partir y que el precio de la ropa en los *shoppings* no era accesible para un porcentaje mayoritario de la población argentina” (Ge7).

El INDEC presenta periódicamente información estadística sobre las ventas de indumentaria en *shoppings* del GBA, aunque agregadas con los rubros calzado,

¹⁹⁶ En este punto, la totalidad los consultados coincidieron, salvo uno de los expertos que minimizó este efecto.

¹⁹⁷ Claudio Drescher, presidente de CIAI, estimó que las marcas *premium* son responsables del 20% de la facturación y del 12% de las cantidades. Javier Armesto, coordinador del INTI Textiles calculó “entre el 10-12% del total de prendas del mercado y en facturación más”. Mariano Kestelboim, ex director ejecutivo de la Fundación PROTEGER, proyectó entre el 12-15% del mercado y en facturación 30%. Ariel Schale, actual director ejecutivo de PROTEJER, señaló que representan alrededor del 15% del mercado. Choren (2012) afirma que el 20% de las ventas de ropa se realizaron en *shoppings*, 40% en comercios minoristas y el 40% restante en el canal informal.

marroquinería y accesorios deportivos. Durante el año 2018, las ventas de ropa, calzado y marroquinería totalizaron \$33.270,8 millones mientras que las de ropa deportiva y accesorios, \$7.239,1 millones (INDEC, 2019b). Ambos ítems dieron cuenta del 53,6% de las ventas totales de los *shoppings*, lo que deja en evidencia la importancia de dichos productos para ese canal de comercialización. Sin embargo, la ausencia de información estadística sobre el tamaño del mercado de indumentaria nos imposibilita realizar una estimación precisa de su participación en el total de ropa comercializado en el país.

A continuación, el gráfico 6.1 muestra la evolución de las cantidades vendidas de dichos rubros en los *shoppings* del GBA entre el año 2000 (primero con información disponible) y el 2018¹⁹⁸.

Gráfico 6.1
Ventas de ropa en shoppings a precios constantes. GBA: 2000-2018
En número índice base 100 = 2011.



Fuente: elaboración propia en base a datos de Ministerio de Hacienda.

El gráfico deja en evidencia la caída en las ventas entre 2000 y 2002 y la intensa recuperación verificada desde ese último año y 2011 (+88,4%) sólo interrumpida

¹⁹⁸ La información sobre las ventas corrientes fue deflactada por un índice de precios para indumentaria y calzado construido a partir del IPC del INDEC y de los institutos estadísticos provinciales entre 2007 y 2015, como se describió en el capítulo 3 de metodología.

por la crisis internacional desatada en agosto de 2008. Las cantidades vendidas en *shoppings* cayeron 8% en 2012 y se amesetaron hasta 2015. Desde entonces, sufrieron una nueva caída hasta 2018: comparado con el techo alcanzado en el mejor año de la pos-convertibilidad (2011), en 2018 se vendieron 24,9% prendas menos. Dos entrevistados mencionaron que la caída de ventas de ropa en los *shoppings* durante los últimos años también se explica no sólo por la caída del poder adquisitivo de la población sino también por la apreciación cambiaria y el récord de turismo emisor (Ge1; Ge3).

Por último, el grado de formalidad impositiva de las ventas realizadas por las marcas *premiums* oscila entre el 80 y el 100% según afirmaron varios entrevistados (Ge1; F3; Ge6; S10). Existen tres mecanismos que garantizan la registración de la gran mayoría de sus operaciones. En primer lugar, los alquileres en los *shoppings* suelen estar parcialmente convenidos por un porcentaje de las ventas de las marcas, fiscalizado a través de sistemas informáticos con las cajas registradoras (B4, Díaz). Por este motivo, los *shoppings* auditan a las marcas la formalidad de todas sus operaciones comerciales. En segundo lugar, alrededor del 80% de sus ventas al consumidor son realizadas con tarjetas de débito y crédito, lo que también obliga a formalizar la operatoria (incluidas las ventas a través del canal *online*) (B5, Salomón). Por último, se trata de empresas con locales de grandes dimensiones y elevada exposición que suelen recibir inspecciones impositivas de la Administración Federal de Ingresos Públicos (Ge7). El pequeño porcentaje de evasión impositiva (entre 0 y 20%, según los entrevistados) puede originarse en sus ventas a comerciantes mayoristas, a comercios multi-marcas o a sus propios franquiciantes (B, anónimo).

6.2.2) Supermercados

Las cadenas de supermercados en las ciudades grandes y medianas del país constituyen otro de los principales segmentos de comercialización de indumentaria. En Argentina, el origen de las primeras cadenas de supermercados se remonta a la década de 1960, aunque recién en los '80 entraron al país jugadores internacionales como Carrefour, Makro y Jumbo (Ablin, 2012). La década de 1990 fue testigo del nacimiento de dos cadenas de

origen nacional (Coto y La Anónima) y de la fuerte expansión de los supermercados, que fueron desplazando a los almacenes y a los pequeños mercados barriales tradicionales (Ablin, 2012).

La principal estrategia competitiva que utilizan los supermercados radica en vender ropa, tanto de marcas propias como de marcas desconocidas, a bajos precios en comparación con el segmento de *shoppings*. Algunos supermercados venden ropa infantil con personajes famosos de ciencia ficción (por ejemplo, de *Disney*) fabricada por proveedores que tienen las licencias internacionales (B1). Los supermercados suelen multiplicar por tres el costo al cual adquieren el producto terminado (incluido el IVA) para fijar su precio de venta minorista, a diferencia de otros canales que multiplican por entre cuatro y ocho veces (por ejemplo, algunas marcas internacionales de *jeans*) (F5; B15; B1; Exp1). Parte de los reducidos costos también se deben a algunas ventajas competitivas tales como la disposición de un amplio canal de comercialización con una mínima estructura de ventas, la ausencia de vendedores (uno de los principales costos de las marcas *premiums* y locales comerciales) y la presencia de una favorable relación costo-precio de la ropa por metro cuadrado de exhibición (B1; INET, 2010).

Las prendas de vestir que comercializan son un *mix* de producción nacional e importada, cuyas proporciones también dependen de la época. En 2017, Wall-Mart, Carrefour y Coto se ubicaron entre las primeras veinte empresas argentinas con mayores importaciones de ropa, según información suministrada por la consultora Nosis. En las épocas de mayores controles al comercio exterior y de presión por parte del Gobierno a las empresas para que fabriquen la mayor cantidad de prendas en el país (2011-2015), los supermercados llegaron a vender 60% de ropa nacional, abastecida por talleres confeccionistas y hasta por grandes fábricas (Exp1; B15).

Del trabajo de campo también emergió que los supermercados suelen firmar contratos leoninos con sus proveedores de ropa: le garantizan a los confeccionistas una gran escala de producción aunque con reducidos márgenes de rentabilidad, fruto de una estricta minimización en el precio pagado¹⁹⁹ (F5;

¹⁹⁹ Este fenómeno no es exclusivo para la ropa sino para todos los rubros vendidos por los supermercados.

B15; B1). Junto con las tiendas departamentales (y algunas pocas marcas deportivas *premium*), los supermercados representan los únicos segmentos del mercado que manejan un elevado volumen de fabricación y ventas (Exp1; INET, 2010). Ambos segmentos son los que requieren mayores barreras a la entrada, tanto para instalar la marca como para montar las grandes superficies comerciales.

Con relación a la demanda de ropa de este segmento, del trabajo de campo emergió que los consumidores que suelen adquirir ropa en los supermercados pertenecen, generalmente, a sectores medios y medios bajos de los segmentos C3, D1 y D2. La ropa que venden puede ser incluida dentro del grupo de prendas masivas: su consumo no posee efecto simbólico como el caso de las prendas de las marcas *premiums* (Ge3; INET, 2010). De hecho algunos entrevistados (entre ellos, uno de sus fabricantes) destacaron que los supermercados tienen mala imagen respecto del tipo de prendas que venden (de calidad media baja y sin diseño).

Los supermercados son el único canal de venta de indumentaria para el cual se dispone información estadística respecto a su participación en el total, gracias a que la ENGHO 2012-2013 preguntó a través de qué canal los hogares compraron su ropa. En ese entonces, el 8,1% del gasto de los hogares destinados a indumentaria fue realizado en Supermercados e Hipermercados²⁰⁰, porcentaje relativamente similar al 6% referido para el año 2009 por la consultora Claves (INDEC, 2014). Lamentablemente, en dicha encuesta el INDEC no desglosó el 83,6% restante, que corresponde al heterogéneo ítem autoservicios y otros negocios con menos de cuatro cajas expendedoras.

²⁰⁰ La ENGHO también indica el gasto promedio *per cápita* en ropa para el período marzo de 2012 a marzo de 2013. Multiplicamos dicho monto por la cantidad de habitantes en Argentina para obtener el tamaño total del mercado local (\$44.859 millones en 2012). Dicho valor fue multiplicado por la participación de los supermercados (8,1%) en el mercado total de ropa según la ENGHO y se obtuvo la cifra de \$3.634 millones. Luego verificamos la robustez de dicha estimación a partir de comparar con la información del INDEC sobre las ventas de los supermercados en 2012 en los tres conceptos (indumentaria, calzado y textiles para el hogar): \$2.766 millones. Este significativo margen de error (superior al 31%) puede obedecer a que los supermercados sólo están presentes en las grandes ciudades y no en las más pequeñas, sí incluidas en la ENGHO del INDEC. De cualquier forma, esta diferencia condujo a manejar con cautela los resultados de la estimación del tamaño del mercado de ropa realizada con los datos de la ENGHO.

Durante 2018 las ventas totales de los supermercados fueron de \$472.502 millones, de los cuales \$13.271 millones correspondieron a los rubros indumentaria, calzado y textiles para el hogar²⁰¹, que representaron el 2,8% de las ventas totales de los supermercados (INDEC, 2019c). Dichas ventas fueron realizadas en 2.956 bocas de expendio en todo el país pertenecientes a 101 empresas. Sin embargo, sólo 8 compañías superaron los 100.000 metros cuadrados de superficie comercial; este subgrupo explicó el 83,9% de las ventas totales de los supermercados, dejando en evidencia la intensa concentración en este segmento. Este dato permite comprender el desigual poder de negociación entre las grandes cadenas de supermercados y sus empresas proveedoras.

Por último, cabe agregar que el grado de formalidad impositiva de las ventas de indumentaria en los supermercados se ubica cercano al 100%. Las causas se deben a su gran tamaño, que los expone a la inspección de los distintos organismos públicos, y a que el personal de cajas tiene prohibido sub-facturar, pues representaría un robo al supermercado²⁰². La formalidad de este canal también obedece a que gran parte de sus ventas son realizadas con tarjetas: en 2018, 25,9% fue con tarjetas de débito y 35,7% con tarjetas de crédito (34,9% en efectivo y el 3,6% restante con otros medios de pagos, como por ejemplo los *tickets* canasta) (INDEC, 2019c).

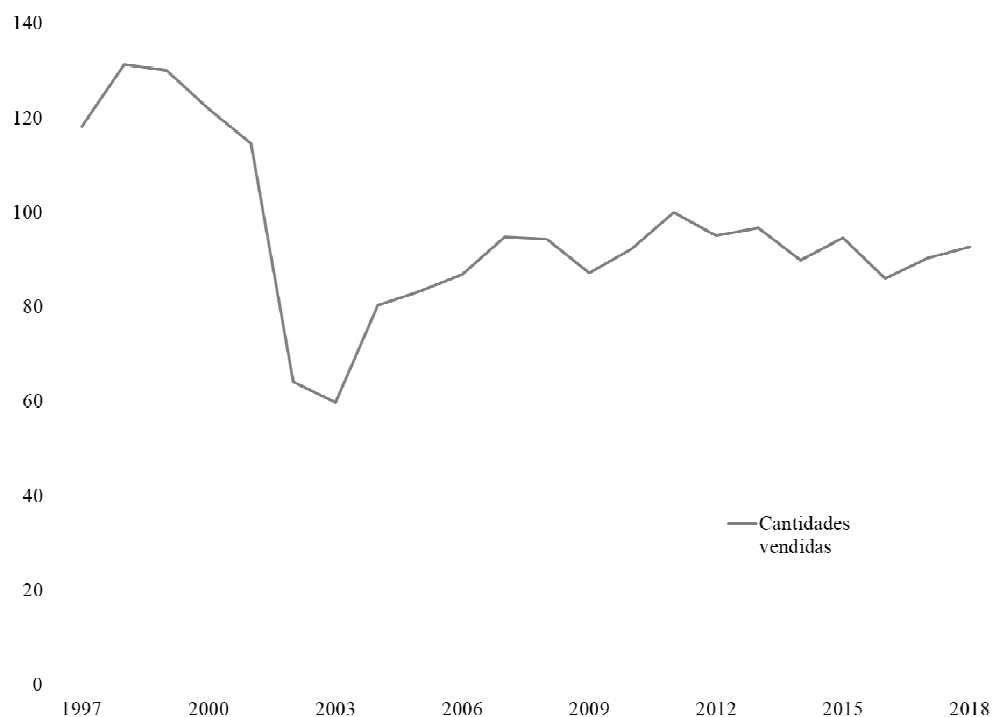
El gráfico 6.2 presenta la evolución de las cantidades vendidas de ropa, calzado y textiles para el hogar en los supermercados de Argentina entre 1997 (primer año con información disponible) y 2018. Las cantidades crecieron en 1998 y luego cayeron con la recesión de fines de la convertibilidad y la crisis de 2002 (-44% en un solo año). En 2003 volvieron a caer, aunque sustancialmente menos; desde entonces se experimentó un sostenido y acelerado crecimiento que acumuló 67,3% a 2011. Desde 2011, las ventas de ropa en supermercados tuvieron una dinámica de marcas y contramarchas, con caídas en años pares (debido a la aceleración de la inflación en Argentina fruto de la depreciación del

²⁰¹ El informe de supermercados del INDEC no diferencia qué parte de dicho ítem corresponde a indumentaria.

²⁰² Este factor también fue detectado para el caso de las marcas *premium*. En contraste, los locales minoristas atendidos por sus propios dueños (o encargados de su confianza) pueden sub-facturar parte de las ventas sin perder el control de dicha recaudación, como veremos más adelante.

peso argentino) y crecimientos en impares (que coinciden con los años de atraso cambiario y elecciones).

Gráfico 6.2
**Ventas de ropa en supermercados a precios constantes. Total del país:
1997-2018**
En número índice base 100 = 2011.



Fuente: elaboración propia en base a datos de Ministerio de Hacienda.

Es llamativa la diferencia en el comportamiento en comparación con las ventas de los *shoppings* durante los cinco años comprendidos entre 2014-2018. Dos entrevistados asociaron esta dinámica a que en épocas de caída del poder adquisitivo, los consumidores pasan a comprar sus prendas en un segmento más económico (Exp2; B1).

6.2.3) Comercios minoristas de marca propia o multi-marca

Los miles de comercios minoristas que venden ropa de marcas propias, multi-marcas o sin marca en todo el país constituyen el segmento más importante y heterogéneo de los cinco principales, según emergió de las entrevistas realizadas. En este grupo se incluye únicamente a aquellos locales a la calle que están habilitados para funcionar por las autoridades gubernamentales, excluyendo a los puestos en ferias informales y manteros, que analizaremos a

continuación. También incluye a las marcas que no integran el segmento *premium*, es decir, que no tienen representación en los *shoppings centers* (como por ejemplo, Taverniti)²⁰³, las pequeñas *boutiques*, los comercios de marcas del barrio porteño de Flores hasta la gran mayoría de locales comerciales dedicados exclusivamente a la venta de ropa de marca propia, multi-marca²⁰⁴ o sin marca (Donadi *et al.*, 2011).

Este heterogéneo segmento de comercialización es heredero de las antiguas pulperías, de las casas de sastres y modistas, de las mercerías y de los almacenes de ramos generales; es decir, de todas aquellas pequeñas unidades comerciales de venta de ropa al consumidor final. Hacia mediados del siglo XX, este segmento se abastecía en el circuito mayorista del barrio porteño de Once o directamente de las grandes fábricas que comercializaban prendas de marca propia, como se describió en el capítulo anterior. El incremento de la desocupación durante la década de 1990 motivó que miles de personas se dediquen al negocio de comprar ropa barata en los circuitos mayoristas de La Salada y de Flores, para luego revender en sus ciudades o localidades de origen (B8).

En su gran mayoría, los locales minoristas de indumentaria basan su estrategia competitiva en la proximidad al consumidor final, fidelizando una clientela de cercanía (Ge3; F5). Más allá de este factor competitivo, gran parte de dichos comercios suelen realizar diversas combinaciones de precios y calidades, como emergió de las entrevistas realizadas.

El origen de las prendas comercializadas por este heterogéneo segmento resulta sumamente diverso. Algunos adquieren la mercadería en los comercios mayoristas ubicados en Flores, otros en Once (aunque este circuito posee una importancia decreciente en el tiempo, siendo reemplazado por Flores) y otros en La Salada²⁰⁵. También existen algunos comerciantes minoristas que compran la

²⁰³ En este punto, la delimitación puede resultar arbitraria pues algunas marcas grandes que no están en shoppings funcionan de manera similar que las *premium*.

²⁰⁴ Aquellos comercios multi-marca que revenden marcas *premium* no estarían incluidos en este grupo.

²⁰⁵ Como narró uno de los entrevistados: “algunos comerciantes minoristas se animan y se suben con \$100.000 (*equivalentes a U\$S 2.640 a diciembre de 2018*) a micros que vienen a la noche del interior del país, compran de todo y se van” (B8; cursiva propia). En las ferias eligen los productos y luego triplican el precio para su venta al consumidor final en sus respectivas ciudades (Exp1, Mariano Kestelboim).

ropa directamente a fábricas y talleres de confección o a importadores (B12; Ge8). Algunos comercios también se encargan de fabricar sus propias prendas: la gran mayoría de este subconjunto se ubica en el circuito de Flores, como describiremos a continuación.

Los consumidores que adquieren su indumentaria en este segmento comercial también son sumamente heterogéneos. Con excepción de las pocas *boutiques* que quedan en la actualidad, la gran mayoría pertenece a los sectores medios de la sociedad (segmentos C3, D1 y D2), para quienes los precios de la indumentaria vendida en *shoppings* resultan prácticamente inaccesibles (Ge6).

Su participación en el mercado minorista total resulta sumamente difícil de estimar con precisión, aunque se detectó consenso absoluto entre los entrevistados en que se trata del segmento más importante. Según el mencionado informe de Claves, el canal tradicional aglutinó el 34% de las ventas de ropa del país en 2008, aunque ninguno de los entrevistados aventuró un porcentaje preciso al momento de realización de la segunda ronda de entrevistas (entre los años 2017 y 2019).

Los niveles de formalidad impositiva oscilan entre bajos y medios: no suelen emitir comprobantes fiscales en todas sus operaciones (Exp1). Al tratarse de comercios pequeños, las inspecciones suelen ser menos frecuentes, lo que deja margen para la minimización de costos a partir de la evasión fiscal. Los comercios más pequeños ni siquiera son empresas sino que los dueños suelen estar inscriptos en el régimen simplificado para pequeños contribuyentes, conocido como Monotributo (Exp1; B10). Además, dado que suelen estar atendidos por sus propios dueños (o algunos empleados de confianza) no resulta necesario facturar todas las operaciones para llevar un control de las ventas (como sí ocurre en los supermercados o en las marcas *premium*), con lo cual el margen para la evasión impositiva es mayor.

Dentro de este segmento es posible incluir a gran parte de los comercios del circuito ubicado alrededor de la Avenida Avellaneda del barrio porteño de Flores. Si bien actúa principalmente como un centro mayorista que vende a comerciantes minoristas de todo el país, el deterioro de la situación económica de los últimos años del periodo analizado llevó a más comercios a vender parte

de sus prendas a los consumidores finales, atraídos por los bajos precios (S10; S7; Ge9).

Circuito Flores

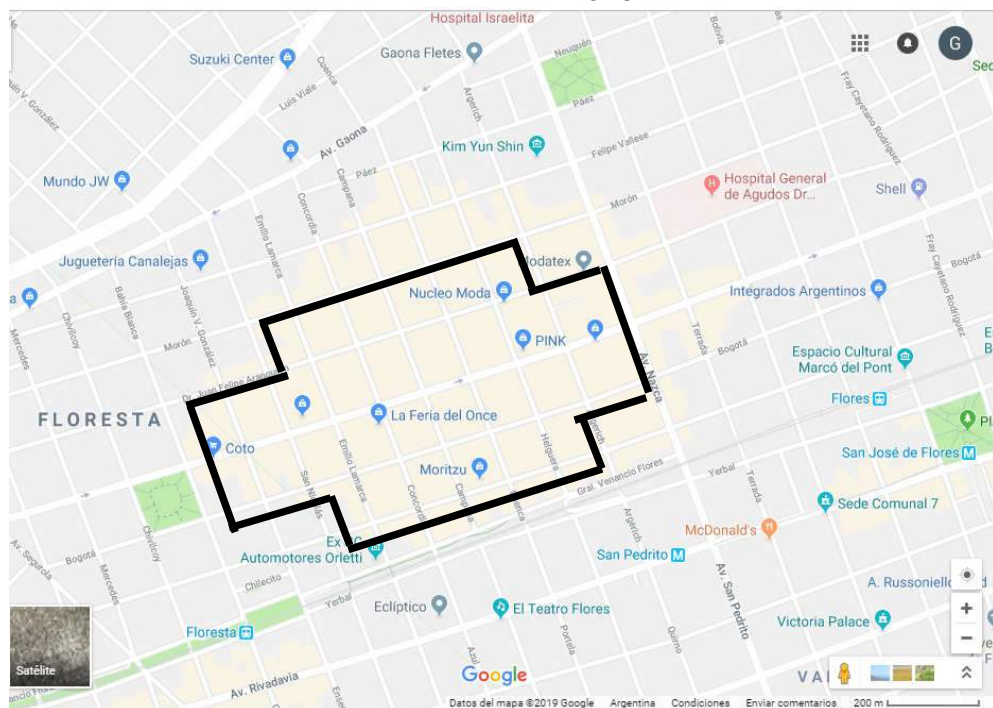
En la actualidad, uno de los dos mayores centros de producción y comercialización de ropa en Argentina lo constituye el circuito de alrededor de veintiocho manzanas situado en el barrio de Flores de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. En el mapa 5.1 se muestra la concentración del circuito en torno a la Avenida Avellaneda y sus paralelas, en un trayecto de aproximadamente 10 cuadras.

En noviembre de 2018, la Cámara de Empresarios Coreanos en Argentina (CAEMCA) realizó un relevamiento sobre los comercios del circuito que venden indumentaria. Los resultados indican la presencia de 7.554 locales comerciales en Flores, de los cuales 2.857 están en la calle y 4.697 en 140 galerías comerciales (Ge9). El circuito se caracteriza por su diversidad étnica: el 30% de los empresarios son de origen coreano, otro 30% argentino (en su gran mayoría de judíos o sirios libaneses), otro 30% boliviano y el restante peruano, chino o paraguayo, según concluyó el censo de CAEMCA.

En primer lugar cabe aclarar que el circuito Flores no se dedica únicamente a vender ropa sino también a fabricarla, como emergió de la totalidad de las entrevistas realizadas. El mencionado relevamiento de CAEMCA indica que el 45% de los 7.554 locales comerciales también fueron fabricantes de prendas²⁰⁶. Diversos entrevistados afirmaron que dichos comercios suelen realizar el corte de las telas y tercerizar la confección en una gran cantidad de pequeños talleres informales a su alrededor, como se analizará en el capítulo 8.

²⁰⁶ En su gran mayoría (alrededor del 90%), los locales a la calle tienen la fabricación integrada, mientras que la mayoría de los locales en las galerías (aproximadamente el 82%) suelen ser puestos de reventa de algún local comercial a la calle o de un puesto de La Salada (S7; B11). El 10% de locales a la calle que no fabrica vende fundamentalmente mercadería importada.

Mapa 5.1
Circuito comercial de Flores
Noviembre de 2018



Fuente: elaboración propia en base a Google Maps.

Su origen más remoto se puede rastrear hacia fines de la década de 1970 aunque su consolidación tuvo lugar durante la década 1990. En aquel entonces, los pocos comercios de indumentaria que existían sobre Avellaneda eran administrados mayoritariamente por miembros de las colectividades judía y sirio-libanesa. La historia de Flores cambió de la mano de la trayectoria de los inmigrantes coreanos en Argentina, como se detectó en las entrevistas realizadas. Desde fines de la década de 1960 comenzaron a arribar al país las primeras familias que escapaban de la miseria en una Corea del Sur que aún no había dado el salto al desarrollo (Ge9; S10; Mera, 2012). La historia de vida de Yeal Kim, presidente de la Fundación PROTEJER, ejemplifica la trayectoria de su colectividad. Entrevistado para la presente tesis, narró su historia:

“Llegué en 1976 y me instalé en la villa de emergencia del Bajo Flores (Villa 1-11-14). Cuando uno llega a un país sin conocer gente, el idioma ni las costumbres, sólo puede trabajar como mano de obra.

Comenzamos tejiendo pulóveres a *fasón*²⁰⁷ para marcas y fabricantes judíos y armenios que vendían en Once y en el circuito ubicado en Canning y Corrientes. Con la plata que fuimos acumulando como costureros en largas jornadas laborales, compramos nuestras propias máquinas. Entre la década del '70 y el '80, los coreanos dimos el salto de costureros a fabricantes" (S10).

Una vez acumulado cierto capital, los coreanos pasaron de costureros a administrar los talleres, contratando mano de obra de inmigrantes bolivianos. La informalidad laboral e impositiva, el trabajo a *fasón*, el manejo de *stocks* mínimos y las extensas jornadas laborales dieron como resultado una producción sumamente competitiva, que fue acaparando porciones cada vez más importantes del mercado (Exp2; Exp3; S10; Exp6; Gallart, 2006). Un empresario textil entrevistado destacó: "a mediados de la década de 1980 le vendí unas telas a un fabricante coreano de Flores. Pasé a los dos días por su local y ya las había cortado y cosido y estaban colgadas en la vidriera" (Exp2). Esta anécdota grafica la velocidad del modelo productivo coreano: una producción *just in time*, con manejo de inventarios mínimos.

Los bajos precios de la ropa vendida en Flores comenzaron a atraer a cada vez más comerciantes minoristas, que anteriormente adquirían las prendas en el antiguo polo de comercialización mayorista de Once²⁰⁸ (B12; Mera, 2012). Parte de su ventaja competitiva sobre Once se originó en que los comercios mayoristas de Flores también se dedicaban a la fabricación, con lo cual la eliminación del intermediario permitió minimizar los precios de las prendas (Ge8; B12; S10; B11). Hacia fines de la década de 1990 y principios del nuevo milenio, los coreanos dieron un nuevo salto al interior de la cadena de valor, esta vez al pasar de talleristas a comerciantes, acaparando una creciente porción de los locales comerciales de la zona (B11; Kim, 2014; S7; Ge9). Para ello, deslindaron la

²⁰⁷ El trabajo a *fasón* es una modalidad muy frecuente en esta industria: el fasonero recibe las telas cortadas (que son propiedad del dador de trabajo) y realiza el servicio de la confección, cobrando un monto estipulado por prenda confeccionada (F3; Lieutier, 2010).

²⁰⁸ En la actualidad, en Once quedó sólo un pequeño circuito de comercialización mayorista y minorista de indumentaria pues el barrio se especializó en la venta de otros rubros, como telas, productos textiles (sábanas, toallas, cortinas, alfombras, manteles, trapos, entre otros), electrónica, calzado, bazar y juguetes.

administración de los talleres a algunos de sus costureros bolivianos (que a su vez lograron ascender a talleristas). En la actualidad, el 80% de los coreanos en Argentina se dedican a la comercialización de ropa masiva, aunque el trabajo de campo permitió detectar algunos casos exitosos de *upgrade* al desarrollo de marcas de prendas diferenciadas (S7; S10; Ge9; Kim, 2016). A modo de ejemplo, las marcas Scombro, Punto 1 o 47 *Street* nacieron en Flores y lograron abrir puntos de venta en otras ciudades.

Hacia el año 2010 Flores vivió su momento de auge, lo que trajo aparejado la formación de una burbuja inmobiliaria tanto en los precios de los alquileres como de las propiedades de la zona (B11; Ge9). Una de las entrevistadas contó que: “en los mejores años de Flores, se llegaron a pagar U\$S 1 millón por las llaves de alquileres de los locales situados en la avenida Avellaneda” (Ge9). Durante los últimos años del período analizado y en paralelo al cierre de la Feria La Ribera de La Salada, en Flores comenzaron a proliferar distintas galerías comerciales con puestos de similares características a los de La Salada, administrados por miembros de la colectividad boliviana (B11; Ge9)²⁰⁹. En los puestos de las galerías se suele vender al por mayor ropa masiva fabricada con telas nacionales a un precio más bajo que en los locales comerciales a la calle. Una significativa proporción son feriantes de La Salada que abrieron una boca de expendio en Flores: muchos son talleristas que lograron ascender a la comercialización, siguiendo los pasos logrados unas décadas atrás por los coreanos (S7; S10). Volveremos sobre ellos más adelante.

Más allá de los casos exitosos en el desarrollo de marcas, los entrevistados afirmaron que la principal ventaja competitiva de las prendas comercializadas en el circuito Flores radica en su precio reducido. En relación con esto último, el grado de cumplimiento fiscal en Flores es reducido: cuatro de los entrevistados (que prefirieron el anonimato) coincidieron en señalar que entre un 30 y un 40% de las operaciones comerciales son declaradas en materia impositiva. Este elemento permite comprobar que la evasión impositiva explica, en parte, los precios bajos de las prendas allí comercializadas. Como lo graficó uno de los

²⁰⁹ Las galerías proliferaron debido a que los dueños de los locales se dieron cuenta que era más rentable subdividir el espacio entre varios pequeños puestos que alquilarlo para montar un solo comercio (Ge9).

entrevistados: “la informalidad quedó en el precio bajo. Si todo el mundo paga los impuestos, yo con gusto los pago; el tema es que si yo solo pago, quedo afuera del mercado por el alto precio y me fundo” (empresario anónimo de Flores).

Por otro lado, todos sus locales disponen de habilitación municipal, a diferencia de lo que ocurría unas décadas atrás cuando el grado de informalidad era mayor (Ge9). En efecto, en el trabajo de campo se detectó que durante la última década tuvo lugar un incremento en la formalización impositiva del circuito debido a que los clientes de Flores (comerciantes minoristas de todo el país) comenzaron a exigir facturas²¹⁰. Esto fue producto, a su vez, de: i) el incremento de la fiscalización impositiva en los comerciantes minoristas; ii) la extensión de la venta de ropa con tarjetas de crédito en cuotas sin interés gracias al programa Ahora 12; iii) el crecimiento de las ventas a través del canal *online* (S7). Estos factores conducen a una mayor formalidad de las operaciones de venta en los comercios minoristas y, como una importante proporción debe tributar por el IVA, necesitan recibir la factura con el IVA discriminado cuando compran las prendas al por mayor. En caso de no recibir la factura con el impuesto discriminado deben abonar una mayor cantidad de IVA.

En este contexto, uno de los comerciantes entrevistados de Flores destacó que una de sus ventajas competitivas era un mayor nivel de formalización, en torno al 70% de sus ventas, lo que representaba un beneficio diferencial para sus clientes. Cabe agregar que la mayor formalidad impositiva de su negocio en relación con el promedio del circuito lo llevó a un incremento de sus precios de venta, fenómeno posibilitado gracias a la maduración de diversas inversiones realizadas en los años previos, tanto en diseños propios como en mejoras de la calidad de las prendas (fundamentalmente a partir de la utilización de telas importadas de mayor calidad). Sin embargo, dicho entrevistado también afirmó que ya no tenía mayor margen para seguir formalizando, pues estaba a punto de quedarse afuera del mercado a causa del alto precio de sus prendas. Esto evidencia que la formalización impositiva debe ser una imposición colectiva que requiere la existencia de mecanismos coordinados.

²¹⁰ Hasta hace una década atrás el circuito se desempeñaba con un mayor nivel de informalidad (entre el 80 y el 100% de las ventas) y la forma exclusiva de pago era en efectivo.

El caso de dicho empresario también permite ejemplificar el fenómeno según el cual existe una relación directa entre las inversiones en diferenciación de producto (ya sea vía *marketing* de la marca, diseños propios o calidad de los insumos) y los precios de venta de la indumentaria. A su vez, los mayores precios se constituyen como una condición necesaria para el incremento de la formalidad impositiva. En el capítulo 8 analizaremos este fenómeno con mayor profundidad. En relación con el origen de las prendas comercializadas en Flores, la mayor proporción son de fabricación nacional. Como se mencionó anteriormente, prácticamente la mitad de los comerciantes mayoristas del circuito suelen ocuparse de coordinar el proceso productivo: en la planta baja los locales suelen tener la comercialización y en el primer piso el depósito y la mesa de corte de las telas (S8; S3). La otra mitad de los comercios vende ropa fabricada por un comercio principal o importada.

Sin embargo, la participación de la ropa importada en este circuito se redujo sensiblemente en el último lustro del período analizado por la tesis. Hasta fines de 2015, una significativa proporción de la ropa vendida en Flores (alrededor del 50%) era importada a través de maniobras de contrabando comercial, como afirmaron diversos especialistas del sector. Como lo sintetizara uno de los expertos consultados: “Flores era la cristalización del contrabando comercial en Argentina” (experto anónimo)²¹¹. Varios entrevistados destacaron que el contrabando vía Aduana prácticamente se cortó durante el Gobierno de Macri, lo que llevó a los comerciantes de Flores a fabricar localmente sus prendas. Esto se debe a que para los comerciantes de este circuito, la importación por el canal formal resulta más cara que la fabricación local (principalmente producción informal).

La demanda de las prendas del segmento Flores se integra fundamentalmente por comerciantes minoristas de todo el país (y de algunos países vecinos, especialmente Uruguay). Sin embargo, con la caída del poder adquisitivo de los últimos años del período analizado, una cantidad creciente de consumidores finales comenzaron a adquirir sus prendas directamente en este segmento

²¹¹ En el capítulo anterior se mencionó que tres de los entrevistados destacaron que, entre 2011 y 2015, en la Aduana del puerto de Buenos Aires existía un circuito de contrabando de ropa, con coimas de entre U\$S 50.000 y 70.000 por cada contenedor no declarado.

debido a sus menores precios. Ante la escasez de ventas, algunos comerciantes mayoristas comenzaron a vender prendas al por menor, violando un código implícito de no vender al consumidor final para no robar clientes a sus propios clientes (los comerciantes minoristas) (S7; Exp1).

En relación con la participación de Flores en el mercado total de comercialización de prendas en Argentina, no se detectó información cuantitativa en fuentes secundarias que permitan realizar una estimación precisa. Sólo uno de los entrevistados afirmó que, junto con La Salada, Flores representó aproximadamente el 60% de las cantidades y el 40% de la facturación del mercado argentino de ropa durante los últimos años (F3)^{212 213}. Sí se han detectado dos datos adicionales que contribuyen a cuantificar la importancia del circuito. En primer lugar, el Secretario Gremial de la Unión de Cortadores de Indumentaria (UCI) afirmó que allí trabajaba el 60% de los afiliados a su gremio durante el año 2018 (S3)²¹⁴. Dicho entrevistado también contó que no cuentan con cortadores afiliados que trabajen para el circuito La Salada, lo que permite inferir que Flores representa prácticamente las dos terceras partes de las prendas fabricadas a partir del corte de las telas realizado en el segmento formal, a excepción de los cortadores de las cooperativas²¹⁵. El segundo dato que magnifica el circuito es que una de las marcas *premium* de ropa femenina del *top* diez en facturación fabricó en Argentina aproximadamente 400.000 prendas de vestir en 2018, mientras que una marca de ropa femenina desconocida que vende al por mayor en Flores (de tamaño promedio) fabricó 200.000 en el mismo año.

6.2.4) La Salada, saladitas y manteros²¹⁶

²¹² Esa estimación coincide con la presentada por Ferreira y Schorr (2012).

²¹³ Cabe reiterar que Flores es eminentemente un circuito mayorista de comercialización, con lo cual su porcentaje de participación no refiere al total de las prendas comercializadas al por menor (como veníamos analizando hasta ahora), sino de las prendas vendidas al por mayor.

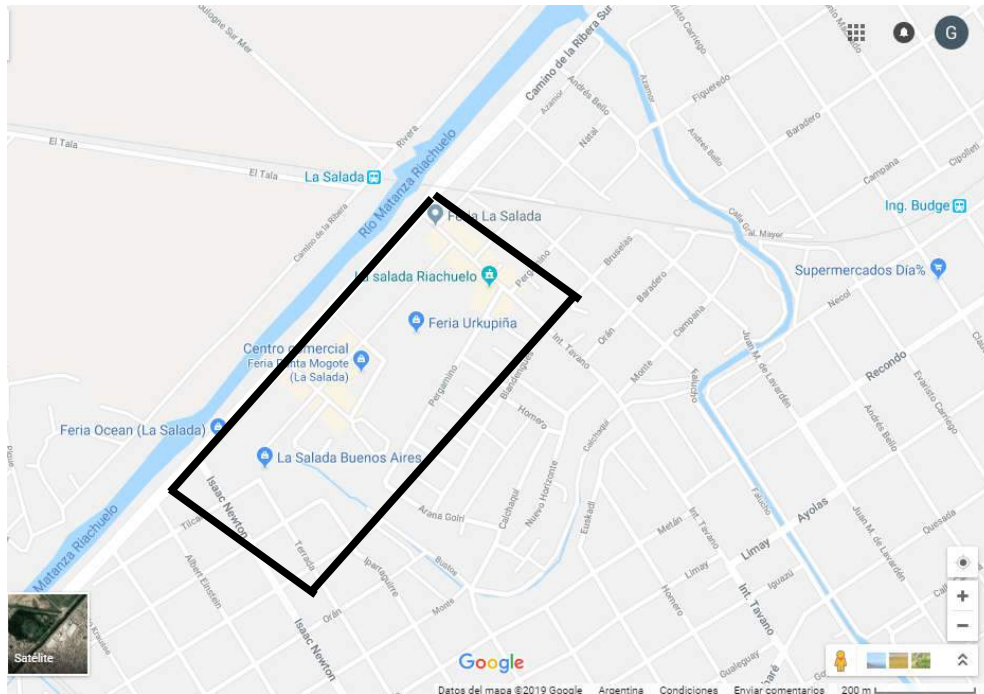
²¹⁴ De hecho, por ese motivo la UCI decidió abrir una sucursal en Flores desde hace unos años.

²¹⁵ Hacemos esta aclaración pues si bien el corte de las telas es realizado en Flores por empresas y trabajadores formales, su confección suele ser encargada en talleres informales.

²¹⁶ Debido al origen común de las prendas y a la evasión impositiva y laboral que los caracteriza, decidimos agrupar a La Salada, a las Saladitas y a los manteros en el mismo segmento de comercialización de prendas.

Al sur del Conurbano Bonaerense y a sólo 30 minutos en auto desde la Plaza de Mayo se ubica el complejo de Ferias La Salada, que representa el segmento de comercialización mayorista de ropa básica y de precios bajos más importante de Argentina. Su magnitud trasciende las fronteras nacionales: la Oficina Ejecutiva del Representante de Comercio del Presidente de Estados Unidos consideró a La Salada como una de las ferias informales más grande del mundo (USTR, 2017). El mapa 5.2 muestra la ubicación del complejo de veinte hectáreas, emplazado paralelo al Río Matanza Riachuelo e integrado por tres grandes ferias (Urkupiña, Ocean y Punta Mogotes) y más de veinte ferias de menor tamaño.

Mapa 5.2
Complejo de Ferias de La Salada – Lomas de Zamora
Noviembre de 2018



Fuente: elaboración propia en base a *Google Maps*.

El complejo funciona únicamente los días lunes, miércoles y sábados, desde las cinco de la mañana hasta las dos de la tarde, debido a tres causas que confluyeron simultáneamente (Exp2). En primer lugar, se trata de los días que originalmente la Municipalidad de Lomas de Zamora los autorizó a trabajar. En segundo lugar, la gran mayoría de los puesteros que comercializan las prendas también son talleristas que, los días en los cuales no hay feria, están ocupados fabricando la ropa. Por último, los horarios obedecen a la necesidad de los compradores, en su gran mayoría comerciantes minoristas de todo el país, que

llegan por la madrugada en los *tours* de compras: suelen comenzar en La Salada, luego continúan por el circuito mayorista de Flores y finalmente regresan a sus respectivas ciudades, cargados de mercadería para revender.

La Salada funciona básicamente como un mercado mayorista de ropa de precio bajo²¹⁷, comercializada a través de miles de pequeños puestos²¹⁸. A la par de su expansión proliferó uno de los mayores negocios que existe en la feria en la actualidad: el inmobiliario, asociado al alquiler y a la compra y venta de puestos (Wilkins y Hacher, 2015)²¹⁹. En las entrevistas realizadas durante noviembre de 2018 pudimos comprobar que un puesto de cuatro metros cuadrados en una ubicación promedio (ni céntrica ni periférica) tiene una valuación para la compra de alrededor de U\$S 60.000.

La Salada es un territorio cosmopolita: alrededor de 50% de los puesteros son primera o segunda generación de migrantes de origen boliviano, mientras el resto se reparte aproximadamente 25% argentinos, 20% peruanos y el 5% restante entre paraguayos, colombianos, coreanos y, recientemente, senegaleses (Exp2; Gago, 2014a). La importancia de la comunidad boliviana en estas ferias es fundamental: como sostiene un reciente informe de la OIT (2015) “en este mercado parecen reproducirse estructuras de comercio, empleo y relaciones sociales similares a las de las grandes ferias existentes en Bolivia” (p. 104)²²⁰.

²¹⁷ También se vende al por menor ropa y otros artículos (fundamentalmente bazar y electrónica). Gran parte de estos últimos rubros son importados a través de maniobras de contrabando comercial (Gago, 2012).

²¹⁸ En su gran mayoría se trata de puestos sumamente rudimentarios de cuatro metros cuadrados (dos metros de largo por dos metros de ancho), aunque también existen algunos puestos más grandes que llegan a tener las dimensiones de tres o cuatro puestos juntos. Están distribuidos a lo largo de varios pasillos que integran los galpones techados de cada una de las ferias del complejo (Schiavo et al., 2016).

²¹⁹ También proliferaron una gran cantidad de empleos informales como los vendedores ambulantes de alimentos y bebidas, los responsables de la seguridad y de los estacionamientos y los “carreros”, aquellos que manejan los carros que transportan la mercadería dentro de las ferias.

²²⁰ Pudimos comprobar la similitud de La Salada con otras ferias bolivianas en el trabajo de campo que realizamos en el viaje a Cochabamba para asistir al Segundo Congreso de la Asociación del Pensamiento Económico Latinoamericano (APEL) durante octubre de 2016. En ese entonces, recorrimos la feria La Cancha, uno de los mercados informales más grandes de Bolivia, y verificamos las coincidencias con La Salada en términos de estructura de los puestos, la mercadería vendida (generalmente ropa falsificada de marcas internacionales), los bajos precios y el predominio absoluto de la informalidad impositiva.

Durante la década de 1980 se registró el arribo de una gran cantidad de inmigrantes bolivianos que llegaron a Argentina para desempeñarse como costureros en talleres de confección; el 80% de ellos estaba organizados por patrones coreanos y el 20% restante por argentinos (B8; Benencia, 2009). La historia del nacimiento de La Salada grafica el funcionamiento de la cadena de valor de la indumentaria hacia fines de la década de 1980 en Argentina. En 1989, un confeccionista boliviano rechazó un cheque a 120 días ofrecido por el intermediario (como forma de pago por la confección de unas prendas) y se puso a vender la ropa en el baúl de un auto estacionado al costado del Puente 12 (Larraquy, 2012; Exp2). Los bajos precios de las prendas, aproximadamente una cuarta parte del que se conseguía en los comercios, atrajo a consumidores que en pocas horas habían agotado la mercadería. Para 1991, alrededor de cuarenta familias bolivianas que hacían lo mismo decidieron comprar el primer predio y lo bautizaron Urkupiña, en homenaje a la virgen venerada en Cochabamba (Girón, 2012; OIT, 2015). Lieutier (2010) cita a Jorge Castillo, el administrador de la Feria Punta Mogote, quien afirma que:

“empezaron haciendo 50 prendas y hoy hacen 4.000 por feria. En una hora o dos las venden porque como tienen sus propios talleres ganan con la costura. Ese es el secreto de La Salada, el abuso de las grandes marcas con el tallerista nos obligó a buscar este horizonte” (Lieutier, 2010, p. 91).

Por este motivo, algunos autores como Lieutier (2010) y Montero (2011) entienden a La Salada como la manifestación de la rebelión de los talleristas frente a las adversas condiciones impuestas por las marcas, las fábricas y los intermediarios.

Los bajos precios de las prendas comenzaron a atraer a una creciente cantidad de consumidores y comerciantes minoristas de todo el país e incluso de países vecinos (Ossona, 2010). Durante la convertibilidad, el crecimiento de la desocupación y de la insuficiencia de ingresos para un segmento cada vez más importante de la población fue el contexto ideal para la expansión de La Salada: en 1994 se inauguró Ocean y en 1999 Punta Mogotes (Pogliaghi y Liebhaber, 2008). Los años de mayor actividad tuvieron lugar durante la pos-convertibilidad

gracias al incremento del consumo de ropa de los sectores populares (Campos, 2008). Durante los últimos años del período analizado por la tesis se abrieron pequeñas galerías en las calles aledañas a los grandes complejos, como el paseo de compras 27 de mayo, las galerías Imperio, Valencia, Concepción, Milagros, JR y Quilvincha, entre otras. De las entrevistas realizadas en el trabajo de campo emergió que la gran mayoría de los puestos que contienen, anteriormente estaban emplazados sobre la avenida Camino de la Ribera Sur (considerada por algunos como una cuarta feria), removida por las autoridades provinciales a principios de 2016.

La principal ventaja competitiva de La Salada radica en la venta al por mayor de ropa a precios muy bajos, posible gracias a una combinación simultánea de varios factores, como emergió del análisis de las entrevistas del trabajo de campo y de la revisión bibliográfica. En primer lugar, la gran mayoría de los puesteros también son fabricantes de las prendas, lo que elimina el margen de intermediación, como se verá con mayor detenimiento en el próximo capítulo (Exp2; Exp3; Exp4; Gago, 2012; Wilkis y Hacher, 2015). En segundo lugar, prácticamente la totalidad de las transacciones comerciales son realizadas evadiendo el pago de los impuestos sobre las ventas (Exp2). Volveremos sobre esto más adelante. En tercer lugar, los ocupados en la fabricación de las prendas allí comercializadas se encuentran en su gran mayoría en situación de informalidad laboral, lo que minimiza costos pues no se abonan ni las cargas sociales ni los salarios establecidos en el convenio colectivo de trabajo (nos detendremos sobre esto en el capítulo 8). Uno de los especialistas entrevistados explicó el eje de la ventaja competitiva de La Salada: “la ropa comercializada allí se saca de encima el costo argentino de producción y termina con un precio muy competitivo a nivel de la cadena global de valor” (F5). En esta línea, la gerente general de la CIAI afirmó que “La Salada es la China en Argentina” (Ge3).

Los bajos precios de la ropa también se explican por la ecuación de negocios de los puesteros/talleristas: elevados volúmenes fabricados y comercializados con un margen muy pequeño de ganancia por la realización de ambas actividades (Exp2; S7). Uno de los mayores conocedores de la feria lo describió de la siguiente forma: “los puesteros se ocupan de coser, de estampar, de cortar y de vender. Les conviene más que trabajar como talleristas para Flores. Recargan

entre un 30 y un 40% al costo de la tela y venden mucho volumen” (Exp2). El manejo mínimo (e incluso nulo) de *stocks* les evita incurrir en costos financieros y les permite mantener una elevada rotación del escaso capital invertido en telas (Gago, 2012; Exp3). Por último, la única modalidad de pago aceptada en La Salada es el efectivo, evitando costos financieros o comisiones de las entidades emisoras de tarjetas, como sí ocurre en el canal formal.

La gran mayoría de las prendas comercializadas en La Salada son de fabricación nacional (Exp1; Exp2; Exp3; Ge3; Campos, 2008; Hacher, 2011; Girón, 2012; Polit, 2013). En los orígenes de la feria, era significativa la proporción de prendas que se importaban a través de maniobras de contrabando comercial, gracias a la fortaleza del peso argentino durante la convertibilidad (Gutti, 2013; Dewey, 2017). Sin embargo, la devaluación del año 2002 cortó ese negocio, lo que estimuló la fabricación nacional: en la actualidad, solo una parte minoritaria de las prendas llegan a través de maniobras de micro-contrabando²²¹.

A su vez, en los orígenes de la feria los puesteros vendían mayoritariamente prendas falsificadas²²² de marcas de ropa de primer nivel, vulnerando los derechos de propiedad intelectual (Ge7; Exp2; B8; USTR, 2015). Según una declaración de marzo de 2011 de Jorge Castillo, por aquel entonces administrador de la Feria Punta Mogote, el 40% de la indumentaria de La Salada era falsificada mientras que el 60% era de marcas propias (La Nación, 2011)²²³. Algunos autores destacan que, al falsificar, La Salada permite a un amplio segmento de consumidores de escasos ingresos acceder a productos jerarquizados por costo y marca, que de otra forma no podrían comprar (Gago, 2012; Dewey, 2014).

La visibilización de la Feria incrementó la cantidad de allanamientos a puestos que falsificaban marcas, que suelen resolverse a través de pagos de importantes sumas monetarias en coimas. Por ejemplo, uno de los puesteros entrevistados

²²¹ Wilkis y Hacher (2015) narran la historia de una puestera de La Salada que viaja cada 15 días a Bolivia a abastecerse de lencería que ingresa al país ilegalmente.

²²² En este punto, algunos entrevistados aclararon que no se trata estrictamente de falsificaciones pues la diferencia con las prendas originales “es muy notoria (tanto en precio como en calidad) y ninguno de los compradores pensaba que estaba comprando una prenda original, con lo cual conviene hablar de truco” (Exp2).

²²³ A partir de su trabajo de campo en La Salada realizado en julio de 2013, Dewey (2017) calculó que el 38,5% de los puestos infringía la ley de marcas (vendía ropa falsificada).

declaró haber pagado U\$S 20.000 a miembros de las fuerzas de seguridad para ser liberado de prisión. Además del incremento del riesgo, la pérdida de interés de los consumidores por la ropa burdamente falsificada llevó a varios puesteros a invertir en el desarrollo de marcas propias, a través del desarrollo de logos y diseños propios de las prendas y de acciones de *marketing* vía redes sociales. De esta forma es posible afirmar que una consecuencia del incremento de la presión inspectora fue la estimulación del *upgrade* para varios puesteros. Sin embargo, la creación de nuevas marcas resulta un fenómeno secundario en un contexto donde la regla continúa siendo fundamentalmente la venta de ropa sin marca o, en algunos casos, de marcas falsificadas aunque con una etiqueta que aclara que se trata de una réplica.

Más allá de si se trata de ropa falsificada, de marca propia o sin marca, existe unanimidad en las entrevistas realizadas respecto de que la gran mayoría de las prendas comercializadas en La Salada son fabricadas en una amplia variedad de talleres informales²²⁴.

Los clientes de La Salada son, fundamentalmente, comerciantes minoristas de todo el país²²⁵ que llegan en distintos medios de transporte: autos particulares, combis, micros de los *tours* de compras (entre 200 y 500 por feria), trenes y colectivos. Uno de los entrevistados narraba cómo una parte de los trabajadores que quedaban desocupados durante la década de 1990 encontraron como alternativa de generación de ingresos la compra de ropa al por mayor en La Salada a muy bajo precio para luego vender en sus ciudades y barrios de origen, multiplicando su costo dos o tres veces (B8). Como afirmó otro de los entrevistados: “vienen comerciantes de todo el país porque en La Salada y sus alrededores está concentrado el polo de producción de las prendas” (S9).

Una de las características del colectivo de comerciantes minoristas que se abastecen en La Salada radica en la heterogeneidad de canales de reventa. Los

²²⁴ A la misma conclusión arriban investigaciones previas sobre el funcionamiento de la Feria. Ver Pogliaghi y Liebhaber (2008), Girón (2011), Montero y Ferradás (2016), Dewey (2017).

²²⁵ Algunos compradores de La Salada son comerciantes de países limítrofes, como Uruguay, Paraguay y Chile, que vienen a comprar las prendas, con lo cual una parte minoritaria de la producción de La Salada es exportada de manera informal. La llegada de compradores extranjeros está determinada fundamentalmente por el grado de apreciación cambiaria de Argentina en comparación con los países limítrofes.

dos más importantes son las Saladitas y los manteros, categorías que emergieron tanto del trabajo de campo como de la revisión bibliográfica.

Las Saladitas son ferias informales de venta minorista ubicadas a lo largo y ancho del país que replican la modalidad de La Salada y abastecen a los segmentos populares del consumo (Ge2; F5; Dewey, 2017). Suelen comercializar al por menor la ropa confeccionada y vendida al por mayor en La Salada (B8; Busso, 2011). El grado de formalidad impositiva de sus puesteros es prácticamente nulo, lo que les permite, en parte, mantener reducidos precios de las prendas (CAME, 2019; B8). En esencia, es posible afirmar que las Saladitas actúan como sucursales de La Salada en todo el país, abasteciendo de su ropa a los sectores populares de Argentina.

Según un informe de venta ilegal realizado por la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), en noviembre de 2018 existían en Argentina 490 ferias informales (Saladitas) con 45.653 puestos en total (CAME, 2019), lo que da un promedio de 93 puestos por Saladita. Generalmente están ubicadas sobre la vía pública y operan sólo algunos días por semana. Por ejemplo, para la presente tesis se realizó trabajo de campo en la Feria Franca del partido de Ezeiza, tercer cordón del Conurbano Bonaerense, que funciona los días jueves y domingos. No es casualidad que sean días distintos a los que opera La Salada: la gran mayoría de los comerciantes de la Feria Franca se abastece de mercadería en La Salada los lunes, miércoles y sábados, que luego revenden a los vecinos de la zona.

Otro grupo de comerciantes que se abastece en La Salada son los manteros, vendedores ambulantes que se sitúan en la vía pública de las principales ciudades del país. El mencionado informe de CAME relevó la presencia de más de 72.200 manteros en las 500 ciudades más grandes de Argentina (CAME, 2019). El grueso de los manteros se ubica en los barrios porteños de Flores, Once y Liniers, caracterizados por agrupar una gran cantidad de público de ingresos medios y bajos, en busca de prendas (PROTEX, 2016).

En esencia, los manteros son vendedores ambulantes que, a través de comercializar informalmente ropa sin marca o de marca falsificada, obtienen ingresos de subsistencia. Durante la presente década se multiplicó la cantidad de manteros en Argentina, muchos de ellos inmigrantes de origen africano,

boliviano o peruano (B10). La ventaja competitiva de los manteros con relación a los comercios a la calle radica en el diferencial de precios gracias a la informalidad impositiva, laboral y a la ausencia de costos de locación (CAME, 2019; Exp1).

Tanto los puesteros de las Saladitas como los manteros son comerciantes que venden las prendas a sectores populares, que debido a sus escasos ingresos no logran acceder al consumo de indumentaria de los otros segmentos (Ge7; S8; Campos, 2008). Se trata de los segmentos de consumidores D2, D3 y E1. Como testimonió uno de los entrevistados: “yo nací en un barrio humilde y puedo entender el rol que cumplen las Saladitas, que permiten vestirse a un montón de gente que de otra forma no podría comprar ropa” (S8). En resumidas cuentas, el trabajo de campo permitió comprobar que La Salada vende su ropa, directa o indirectamente, a los sectores populares y humildes de toda Argentina.

El trabajo de campo en La Salada también permitió comprobar que durante los últimos años, en paralelo a la caída del poder adquisitivo de la población, una proporción creciente de consumidores compra directamente la ropa en dicha feria. Sin embargo, no todos los puesteros realizan ventas al por menor, que sólo representan alrededor del 10% de las cantidades comercializadas y se concentran los días sábados (Exp2; Exp3; Exp4)²²⁶. Como lo graficara uno de los expertos entrevistados: “con cada crisis económica, un montón de gente cae un escalón: el que antes compraba en los *shoppings* ahora compra en Flores. Y el que iba a Flores ahora viene a La Salada” (Exp2). Un fenómeno similar ocurre con los comerciantes minoristas que venden prendas en locales formales a la clase media (segmentos C3 y D2), que también con el paso del tiempo se abastecen directamente en La Salada, como advierten Dewey (2014) y Montero (2017).

El informe de 2015 de la Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos afirma que “La Salada continúa operando como el mercado negro más grande de Sudamérica” (USTR, 2015, p. 21). Diversas estimaciones dejan en evidencia su magnitud: por ejemplo, Mariano Kestelboim calculó que aproximadamente el 30% de la producción de indumentaria del país se origina

²²⁶ De hecho, algunos puesteros entrevistados denominaron despectivamente a la venta minorista de prendas como “el boludeo”.

en el circuito La Salada (Kestelboim, 2012). A su vez, Ezequiel Conde estimó que entre un 30 y un 40% de la producción de ropa nacional proviene de la Salada, mientras que Claudio Drescher, presidente de la CIAI, aventuró que la feria vestía a aproximadamente 20 millones de argentinos para 2018.

Por su parte, Dewey (2014) afirma que el circuito opera como el principal proveedor de ropa de bajo costo para la clase media y baja argentina. Gago (2012) estimó que la facturación de La Salada en el año 2009 prácticamente duplicó al total facturado por los *shoppings centers* del GBA en todos sus rubros de venta. Si esa estimación es combinada con el dato del INDEC según el cual el 53,6% del total facturado en 2009 fue en indumentaria, calzado, marroquinería y accesorios deportivos, resulta posible estimar que La Salada facturó, como mínimo, cuatro veces la ropa comercializada en los *shoppings*. Y si también se toma en cuenta la drástica diferencia en los precios unitarios de las prendas (que según algunos entrevistados oscila entre cinco y diez veces) emerge que las cantidades de ropa comercializadas en La Salada multiplican varias veces a las de los *shoppings*. Lamentablemente la informalidad de las operaciones dificulta la estimación precisa de su importancia en el mercado total de ropa.

Por su parte, en el relevamiento bibliográfico realizado se detectó una importante discrepancia en las estimaciones de la cantidad de puestos existentes en La Salada. Libchaber y Pogliaghi (2008) calculan la presencia de entre 10.000 y 15.000 puestos en 2007 mientras que Lieutier (2010) estima que en 2009 existían 15.000 puestos en las ferias y 5.000 en la calle y a la vera del Riachuelo (cuando funcionaba La Ribera). Girón (2011) calcula la existencia de alrededor de 30.000 puestos de venta (principalmente de indumentaria) durante la época de mayor auge de la feria, verificada entre 2010 y 2011. Para el mismo período, Schiavo *et al.* (2016) calculan más de 15.000 puestos, con alrededor de 250.000 visitantes por día de feria. El cálculo más conservador relevado es el de Dewey (2014), quien afirma la existencia de 7.822 puestos para julio de 2013. Wilkis y Hacher (2015) mencionan que las tres ferias más grandes poseen, en promedio, 2.000 puestos cada una y que en La Ribera y en las calles aledañas existirían 7.000 puestos más, lo que arrojaría un total de 13.000 para 2015. El trabajo más reciente afirma la existencia de 10.000 puestos en los predios regulados (Del Cueto y Luzzi, 2019).

Las disidencias observadas en la literatura también se reflejaron en las entrevistas a conocedores de la feria. Mientras algunos entrevistados afirmaron la existencia de no menos de 12.000 puestos para fines de 2018 (Exp2; Exp4), otros entrevistados respaldaron el cálculo de Dewey (2014), destacando que las tres ferias más importantes cuentan con aproximadamente 5.200 puestos de venta, mientras que en las galerías comerciales linderas se ubican alrededor de 3.000 puestos adicionales (Exp3; B10).

En la actualidad, la formalidad impositiva de los puestos de La Salada es mínima, como emergió del trabajo de campo y de la revisión bibliográfica²²⁷. Como se mencionó anteriormente, en los orígenes de la feria, la comercialización se realizaba en la más absoluta informalidad. Sin embargo, el crecimiento de las últimas décadas incrementó su visibilidad, lo que permitió algunos avances en la fiscalización: i) la AFIP tiene una oficina en la feria Urkupiña; ii) los puesteros están adheridos al Monotributo, por exigencia de las administraciones de las ferias²²⁸; iii) las administraciones recaudan fondos para el pago de tasas municipales y de ingresos brutos provinciales, aunque según algunos entrevistados se trata de sumas simbólicas (Montero, 2017; Exp3; Exp4). Más allá de estos avances, en la práctica aún más del 95% de las ventas se realizan sin emitir factura, lo que significa la evasión del IVA, de ingresos brutos y del impuesto a las ganancias, entre otros (Exp2)²²⁹. Por ello, y en línea con diversas investigaciones sobre la feria, decidimos incluir a La Salada dentro de los circuitos informales de comercialización de prendas de Argentina. De hecho, uno de los autores definió a “La Salada como un fenómeno paradigmático de la ilegalidad y la informalidad impositiva” (Campos, 2008).

En este punto, cabe preguntarse cómo en una feria de estas dimensiones puede darse semejante nivel de incumplimiento de las normativas vigentes (impositivas, derecho de propiedad, laborales, entre otras). La investigación de Dewey (2014)

²²⁷ En comparación con Flores, la formalidad resulta menor. Esto explica, en parte, que el precio promedio de las prendas sea más bajo en La Salada.

²²⁸ Cada feria tiene una administración que también se ocupa, entre otras funciones, de recaudar expensas a los puesteros para gastos de seguridad, de servicios públicos, de infraestructura y “para mantener los contactos con el exterior (en especial, los contactos políticos y judiciales)” (Montero, 2017, p. 69).

²²⁹ Sin embargo, y como aclaró uno de los entrevistados: “la evasión en las ventas no implica que los puesteros no paguen impuestos. Por ejemplo, ellos pagan impuestos cuando compran las telas, porque la gran mayoría de las empresas textiles les vende en blanco” (Exp3).

brinda una respuesta: a diferencia de aquellas posturas que sostienen la ausencia del Estado, dicho autor argumenta que los diversos organismos de inspección públicas desplegaron una serie de “*shadow policies*” basadas en el cobro de coimas a cambio de protección²³⁰. Además de las coimas, diversos actores políticos legitimaron ante la opinión pública a la feria debido a su contribución al empleo y a la actividad económica. Como advierte Dewey (2017), incrementar los estándares laborales a través de eliminar los “talleres del sudor” no resulta políticamente neutral: puede desatar protestas por el aumento de la desocupación, restar votos en las zonas más afectadas, perder fuentes de financiamiento de campañas políticas y hasta encarecer el precio de las prendas, afectando al consumo popular.

Para la presente tesis se comprobó que, tanto en la comercialización de ropa en La Salada como en el segmento Flores, la minimización de costos producto de la evasión impositiva no condujo a mayores márgenes de rentabilidad de los comerciantes, sino que se trasladó a la reducción de los precios de los productos. Como afirmó un antiguo empresario textil: “antes negrear (*evadir impuestos*) era más ganancia para el vendedor. Ahora negrear es una necesidad, porque se compite contra otro que vende la ropa a \$100, sin IVA. Todo lo informal de este mercado es beneficio del comprador” (Exp2, cursiva propia). En palabras de Jorge Laccaria: “el beneficio del proceso productivo sin pagar impuestos se lo lleva el consumidor en el precio bajo de la prenda”²³¹.

Sin embargo, los bajos precios de las prendas logrados gracias a la informalidad impositiva despiertan críticas de las asociaciones de comerciantes que sí cumplen (al menos, mayoritariamente) con el pago de los impuestos correspondientes. La CAME fue la gremial empresaria que mostró más actividad en el combate al comercio informal tanto de La Salada, como de Saladitas y manteros, al sostener que la comercialización informal representa una competencia desleal para los comercios formales (CAME, 2009; CAME, 2019).

²³⁰ Dewey (2017) estimó que el monto recolectado de coimas por infringir la ley de marcas asciende a U\$S 772.000 por mes en toda la feria, monto que se reparte en diez dependencias públicas distintas, de nivel nacional, provincial y municipal.

²³¹ Esta conclusión fue validada por varios otros entrevistados como Ariel Schale, Mariano Kestelboim, Claudio Drescher y Alicia Hernández.

El trabajo de campo también permitió confirmar la presencia de una trayectoria de ascenso social entre los actores de La Salada. A diferencia de la comprobación anterior, esta no es original pues ya había sido descripta en un trabajo reciente de Montero (2017) sobre la feria. El fenómeno denominado por dicho autor como “escalera de progreso” consiste en que, de forma similar a lo que ocurre en la cadena de valor a nivel internacional, los distintos actores buscan ir avanzando a eslabones de mayor rentabilidad. Lo llamativo del fenómeno local es que, a medida que avanzan, no se deslindan de los eslabones anteriores. Veamos con mayor detalle.

El costurero busca acumular un pequeño capital para adquirir telas y alquilar un puesto para poder independizarse del tallerista y comercializar su propia mercadería (Exp2; Exp3). A medida que lo logran, dejan de coser para un tercero y empiezan a comercializar por cuenta propia sus prendas. Pasan a ocuparse de la organización del taller y terminan confeccionando con diversos familiares, amigos y paisanos. El próximo paso es conseguir un lugar más céntrico en las ferias para incrementar el volumen de ventas. Luego el *upgrade* pasa por desarrollar una marca propia con diseños originales, mejorar la calidad de las prendas (ya sea por utilizar mejores insumos o por mejorar el proceso productivo), fidelizar clientela e incluso abrir canales de venta en otros segmentos del mercado (por ejemplo, en Flores) (Exp2, Exp4; Montero, 2017). En definitiva, ofrecer un producto de mayor calidad que permita incrementar los precios de venta y obtener mayores márgenes de rentabilidad. Cabe aclarar que quienes logran llegar a estas instancias son la menor proporción de los puesteros, pues resulta necesario realizar un importante proceso de acumulación y reinversión del capital en el negocio, que no todos logran o están dispuestos a hacer. Por ejemplo, hay quienes prefieren invertir sus ganancias en la compra de otros puestos (y dedicarse al negocio inmobiliario) o en juntar un capital que les permita montar un negocio en su retorno a Bolivia, como emergió de nuestras entrevistas realizadas en la feria²³².

²³² Algunos puesteros entrevistados manifestaron su deseo de volver a sus ciudades natales con un capital que les permita garantizar su reproducción. Uno de ellos afirmó que le gustaría montar una ferretería y otro una remisería.

Como advierte Montero (2017) resulta necesario considerar la heterogeneidad y diversidad de jerarquías de empresarios y trabajadores que existen al interior del complejo universo de La Salada. En el vértice de la pirámide se encuentran aquellos dueños del negocio inmobiliario, secundados por un segmento de comerciantes de grandes dimensiones (que tienen varios puestos), elevada escala comercial y desarrollo de marcas propias. A continuación se ubican los miles de puesteros-talleristas que configuran la mayor parte del mercado, que combinan de manera distinta centralidad, escala de ventas y calidad de las prendas. En la base de la pirámide laboral que sostiene a La Salada se encuentran decenas de miles de costureros que fabrican las prendas en una gran variedad de talleres informales. Volveremos sobre este tema más adelante. La comercialización de prendas de bajo precio para los segmentos de consumo masivo y popular llevó a Ossona (2010) a definir a La Salada como el “*shopping* de los pobres”. Se trata de un núcleo de comercio no hegemónico que se constituye en un “espacio privilegiado para analizar cómo la economía informal constituye, sobre todo, una fuerza de desempleados, migrantes y mujeres que puede leerse como una respuesta “desde abajo” a los efectos desposesivos del neoliberalismo” (Gago, 2012, p. 81).

A modo de cierre, es posible afirmar que el formato tradicional de la cadena de valor presente en La Salada se diferencia de la configuración *buyer-driven* que adopta esta industria tanto a nivel global como en los otros segmentos de comercialización (Campos, 2008). Al vender su producción por cuenta propia, los talleristas-puesteros combinan ambos eslabones (fabricación y comercialización), lo que posibilita acortar la cadena, eliminar el margen de intermediación, reducir los costos y minimizar los precios, estimulando el consumo de prendas de los sectores populares (Gago, 2012 Dewey, 2014). Como lo definió uno de los entrevistados: “hay que entender la lógica del negocio de La Salada: es completamente diferente al resto. Los talleristas funcionan como empresas verticales: cortan las telas, cosen, estampan y venden” (Exp2).

6.2.5) Compras públicas

Uno de los últimos segmentos de comercialización de indumentaria que emergieron de las entrevistas realizadas fue el integrado por las compras

públicas realizadas por los organismos de los distintos niveles del Estado (nacional, provincial y municipal)²³³. En la actualidad, las prendas adquiridas suelen ser uniformes de las distintas fuerzas de seguridad, del personal de salud y de la educación, así como de las empresas públicas (F3; Ge3)²³⁴.

La importancia de las compras públicas de indumentaria por parte del Estado creció en las últimas décadas del siglo XX, dinámica fundamentalmente explicada por una transformación en la modalidad de abastecimiento de las fuerzas armadas y del personal de salud (F1; B10). Como declaró uno de los entrevistados:

“antes las fuerzas armadas se fabricaban su propia ropa por su principio de autosuficiencia necesario ante cualquier hipótesis de conflicto (también tenían campos propios y ganadería). Durante los noventa eso se fue desarmando: al abandonar la fabricación, el Estado empezó a adquirir la indumentaria a proveedores privados a través de las compras públicas” (F1)²³⁵.

Algo similar ocurría con la ropa para el personal de salud y los pacientes de los hospitales públicos nacionales hacia mediados del siglo XX²³⁶. Durante la Presidencia de Perón y bajo la dirección de Ramón Carrillo, el Ministro de Salud tenía un Costurero Central que se ocupaba de confeccionar la indumentaria y el calzado para médicos, enfermeros y pacientes de todo el país (B10).

Este segmento del mercado tiene reglas propias que lo distinguen del resto. En primer lugar, se trata de un único gran demandante y relativamente pocos oferentes. En efecto, el trabajo de campo permitió comprobar que son pocas las empresas de indumentaria que proveen al Estado. Esto se explica por varios factores entre los que se destacan: i) son pocas las empresas que fabrican (o

²³³ Generalmente se realizan a través de licitaciones públicas, aunque en caso de pequeños montos, la operación puede ser realizada por compra directa (F6, Laura Sotillo).

²³⁴ En la mayoría de los casos se trata de ropa de trabajo, con lo cual tienen especificaciones técnicas que cumplir.

²³⁵ Este testimonio es corroborado por las estadísticas del Censo industrial y comercial de Argentina (1908-1914), donde se afirma que el sub-rubro Vestuario Militar explicó el 16,4% del empleo total del rubro Confecciones.

²³⁶ En esa época, la gran mayoría de los hospitales del país dependían del Ministerio de Salud de la Nación, pues prácticamente no existían clínicas y sanatorios de los sindicatos (habilitados recién en la década de 1960) ni de las provincias (transferidos en la década de 1990) (B10).

comercializan) las prendas usualmente demandadas (por ejemplo, ropa de trabajo) (F3); ii) son pocas las empresas que tienen la capacidad financiera para soportar los largos plazos de pago que caracterizan a las compras públicas (Ge3); iii) son pocas las empresas que tienen la capacidad técnica y operativa para presentarse como adjudicatarios (suelen ser procedimientos administrativos sumamente engorrosos que demandan tiempo); iv) son pocas las empresas que se enteran de las licitaciones²³⁷.

Las prendas compradas por el Estado suelen ser tanto de fabricación nacional como importadas: la participación relativa depende de la época y del tipo de prenda. Si bien existen preferencias por los proveedores nacionales (en la actualidad, la Ley de Compre Argentino y Desarrollo de Proveedores), en varias ocasiones ganan licitaciones empresas importadoras (Ge3).

Para definir los ganadores de las licitaciones públicas, el Estado generalmente se guía por el criterio del mejor postor (el que ofrece un precio menor) (F6, Laura Sotillo). En relación con las prendas de fabricación nacional, es frecuente que ganen licitaciones empresas intermediarias que no tienen producción propia sino que se dedican a tercerizar la producción en distintos talleres. La ausencia de trabajadores costureros registrados en los proveedores del Estado permite inferir que o tercerizan la confección en talleres que escapan del control del ente público o que directamente tienen trabajadores informales. El núcleo del problema radica en que los oferentes que fabrican con costureros informales pueden ofrecer un menor precio de licitación, lo que representa una competencia desleal para aquellos que sí cumplen con la formalidad (F3; F6, Laura Sotillo; Ge3).

Por ese motivo, dos entrevistados mencionaron que algunas prendas del Estado terminaron siendo confeccionadas en talleres clandestinos²³⁸. Para evitar esto último, durante los últimos años diversos organismos públicos como el Ministerio de Defensa y el de Seguridad de la Nación comenzaron a requerir en sus licitaciones que los proveedores presenten el certificado de adhesión al

²³⁷ Algunos entrevistados refirieron que en ocasiones existen acuerdos informales entre los responsables de los departamentos de compras y contrataciones de los organismos públicos y las empresas adjudicatarias.

²³⁸ De hecho, en la revisión bibliográfica se detectó un testimonio que afirma que las camperas de la Policía Metropolitana de la Ciudad de Buenos Aires fueron confeccionadas en talleres clandestinos (ver Yechua, 2015).

Programa de Compromiso Social Compartido del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI). Creado en 2005, dicho programa se encarga de certificar las condiciones laborales y ambientales para empresas del sector de la indumentaria (F3)²³⁹. El requisito de adhesión al programa ha sido útil pues la gran mayoría de las empresas certificadas en la actualidad por el INTI fabrican para las compras públicas, lo que garantiza su cumplimiento de las normativas (F3).

Dos especialistas entrevistados afirmaron que la participación de las compras públicas en el total de ventas de indumentaria de fabricación nacional oscilaría entre uno y dos por ciento del mercado total (F5; Exp1). La dificultad para precisar el monto de indumentaria que componen las compras públicas se debe a que se realizan des-centralizadamente a través de los distintos niveles del Estado.

Para la presente tesis se han consultado las estadísticas disponibles en el sitio Datos Abiertos al Ciudadano de la Oficina Nacional de Presupuesto sobre las compras de indumentaria por parte de la Administración Pública Nacional (APN)²⁴⁰. Durante 2018 el Estado Nacional gastó \$1.020 millones en prendas de vestir. Las dos jurisdicciones con mayores compras de ropa fueron el Ministerio de Defensa (del cual dependen las tres fuerzas armadas: Ejército, Marina y Aviación), con el 48% del total, y el Ministerio de Seguridad (a cargo de la Gendarmería Nacional, la Prefectura y la Policía de Seguridad Aeroportuaria) con el 23% (F1). Para brindar un parámetro de comparación, dicho monto representó el 3,1% de los gastos en indumentaria, calzado y marroquinería en los *shoppings* del GBA para el mismo año.

²³⁹ El Instituto envía una comitiva a controlar el cumplimiento de cuatro requisitos: i) ausencia de trabajo infantil y/o trabajo forzado (y trata de personas); ii) presencia de trabajo registrado; iii) condiciones de higiene y seguridad adecuadas; iv) control de tercerización (INTI, 2019). En las inspecciones, el personal del INTI revisa la documentación del taller, la nómina de trabajadores, el pago de las cargas sociales (formulario 931) y los recibos de sueldo, y dialoga con los trabajadores para evaluar la capacidad de producción del taller, utilizando como base de cálculo el IMT de la AFIP (F3). Este procedimiento también se realiza en aquellos talleres donde la empresa terceriza o subcontrata alguna actividad productiva. El trámite dura entre 3 y 5 días hábiles.

²⁴⁰ En particular, se consultó al ex director de la Oficina Nacional de Presupuesto del Ministerio de Hacienda de la Nación (Joaquín Alperovich), dirección encargada de la información sobre ejecución presupuestaria de la Administración Pública Nacional.

Sin embargo, en 2007 (primer año con estadísticas disponibles) las compras de indumentaria de la APN totalizaron \$731 millones, equivalentes al 26% del gasto en el mencionado rubro en los *shoppings*, lo que deja en evidencia la intensa reducción de las compras públicas de indumentaria por parte del Estado Nacional durante la última década²⁴¹. Entre las hipótesis que pueden explicar esta dinámica se destaca la minimización de gastos fruto del incremento del déficit en las finanzas del Estado Nacional así como el proceso de centralización de las compras verificado tanto en el Ministerio de Seguridad como en el de Defensa, que puede haber redundado en cierta caída en el precio promedio de las prendas (F1).

Por último, con relación a grado de formalidad impositiva, los procedimientos que determinan las compras públicas garantizan el cumplimiento del pago de los impuestos y la emisión de los comprobantes fiscales correspondientes (Ge3). Por este motivo, y también a raíz de las previsiones que hacen las empresas en cuanto a los costos financieros por la demora estipulada en los pagos del Estado, los precios de las prendas suelen ser superiores a los del promedio del mercado.

6.3) Segmentos de fabricación

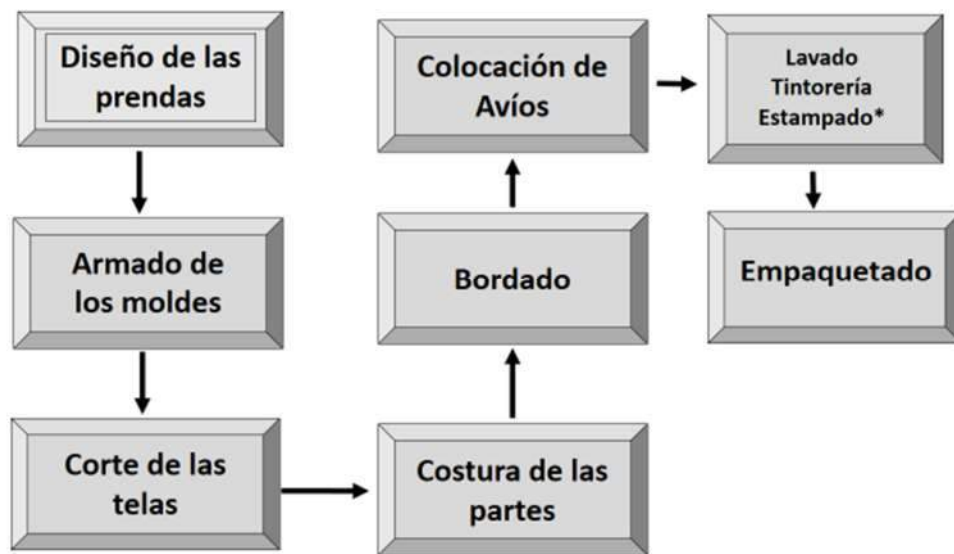
El sector industrial de confección de indumentaria se dedica a transformar las telas y los avíos (botones, cierres, etiquetas, entre otros) en prendas de vestir. Posee un elevado nivel de concentración geográfica en el GBA (alrededor del 75%), como se verá en el próximo capítulo. Algunas unidades productivas se ubican en Rosario, Córdoba y distintas ciudades del interior de la provincia de Buenos Aires, como Mar del Plata, Pergamino, Arrecifes y Las Flores (Matta *et al.*, 2009). Su concentración geográfica en torno a los grandes centros de consumo y distribución mayorista obedece a la necesidad de minimizar los costos del traslado de las prendas.

²⁴¹ No existe información referida a las cantidades compradas de indumentaria. Tampoco existe un índice de precios promedio de la indumentaria adquirida a través de compras públicas. La única alternativa disponible es deflactar la serie por el IPC del rubro indumentaria. En ese caso, la caída experimentada entre 2007 y 2018 asciende a 91%. Estos cálculos pueden contener un sesgo de magnitud difícil de estimar en el caso de que la evolución de los precios promedios de la ropa adquirida por el consumidor sea significativamente distinta a la verificada en las compras públicas. Más allá de esto, queda en evidencia el fuerte ajuste verificado durante la última década.

La fabricación de ropa implica la realización de una serie de diversas actividades productivas por parte de trabajadores formados en distintos oficios. El proceso comienza con el aprovisionamiento de los insumos productivos: telas, hilos y avíos. Los diseñadores, en su gran mayoría profesionales universitarios sumamente calificados, se ocupan del diseño y del armado de la ficha técnica de las prendas²⁴² (Exp6). El moldista se dedica a armar los moldes (generalmente en papel madera, cartulina o cartón) con las formas de los distintos trozos de las telas, que unidos integran una prenda. En gran cantidad de ocasiones, el propio diseñador es el encargado de realizar la moldería. La figura 6.1 a continuación refleja las distintas actividades implicadas en la fabricación de la ropa.

Figura 6.1

Actividades productivas para la confección de las prendas



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

*: no necesariamente se cumple en todas las prendas.

A continuación, se realiza la preparación de las telas para el corte. En primer lugar, se requiere que un trabajador las encime, es decir, que despliegue el rollo de tela y ponga una capa sobre otra para que un sólo corte pueda cortar simultáneamente varias partes (S3). Existen encimadoras mecánicas que pueden reducir hasta 50% los tiempos necesarios de encimado (Ge6). Otro trabajador debe realizar el tizado, que consiste en dibujar con tiza los distintos

²⁴² La carrera diseño de indumentaria se inauguró en la Universidad de Buenos Aires en 1988. Hoy en día se dicta en varias universidades del país, como la de Palermo, la de Belgrano, la UADE, y en varios institutos terciarios.

moldes sobre un papel ubicado por encima de las telas encimadas, con el objetivo de indicar al cortador por donde pasar la máquina²⁴³ (S3). Las empresas ubicadas a la vanguardia tecnológica utilizan el *ploteado*, que consiste en la impresión del papel, en lugar del tizado manual (Ge6).

Una vez preparadas las telas, el cortador se ocupa de cortarlas para obtener los distintos fragmentos que, combinados, conformarán las prendas. Esta tarea es sumamente sensible pues un error puede estropear las telas (el principal insumo productivo), encareciendo los costos. Por ello, los cortadores son los trabajadores más capacitados del proceso, junto con los diseñadores (S2, Patricia Valdez). Un solo cortador puede abastecer de trabajo a entre 3 y 10 costureros, cifra que depende de la prenda y la complejidad que implique su costura (S3). Por ello, los cortadores disponen del mayor poder de negociación (y agremiación) de todos los trabajadores del sector. En los últimos años se lograron importantes innovaciones tecnológicas en el corte, que puede ser realizado de manera digital por una máquina, minimizando los desperdicios de telas (y, por ende, los costos productivos) (Ge6; Ge8).

Luego viene la costura de las prendas, que implica la unión de los distintos fragmentos de las telas cortadas. Para ello, los costureros utilizan distintos tipos de máquinas dependiendo del tipo de tela y la unión que sea necesaria: por ejemplo, la máquina *overlock* sirve para unir telas, generalmente de punto, mientras que la máquina recta se utiliza para juntar trozos de telas circulares (B10). Otras máquinas especiales sirven para colocar bolsillos, puños o cuellos (como la collareta) (Ge8). Los costureros también se ocupan de la colocación de los distintos avíos. Cabe destacar que las actividades de confección y bordado son procesos que insumen una gran cantidad de mano de obra, debido al escaso desarrollo de maquinarias automáticas (Ludmer, 2019b). Se trata de una actividad productiva relativamente fácil de aprender, que se perfecciona con la propia práctica (Gallart, 2006).

²⁴³ En la actualidad existen *softwares* especializados que realizan miles de iteraciones con las distintas piezas que componen una prenda para obtener aquella distribución de las partes sobre el rollo de tela que permita minimizar el desperdicio (Ge6). Las empresas que implementaron dichos programas pudieron reducir los desperdicios desde 15% a 5% de la tela (en promedio), minimizando los costos y los tiempos de producción.

Algunas prendas requieren procesos intermedios como el bordado, el estampado, el lavado y el planchado, que suelen ser ejecutados en talleres especializados en dichas actividades. Finalmente, se colocan las etiquetas y se empaqueta. Cabe aclarar que esta secuencia de actividades presentadas es una estructura genérica: el proceso específico final dependerá del tipo de prenda a confeccionar, que puede requerir más o menos pasos intermedios. Más allá de esta aclaración, la descripción deja en evidencia la gran cantidad de trabajadores y actividades necesarias para la confección de una prenda promedio. Por este motivo, el sector de fabricación de ropa es uno de los que más generan mano de obra de toda la industria nacional (Ge1; Ge2; Ferreira y Schorr, 2012).

Un elemento tecno-productivo importante para entender el funcionamiento del sector radica en que todas estas tareas pueden ser realizadas en un mismo taller o en varios, sin que ello altere sensiblemente el proceso productivo, a diferencia de otros sectores industriales (Ge3). La posibilidad de partir el proceso productivo habilita la tercerización, estrategia sumamente frecuente en esta rama debido a que permite convertir los costos fijos en costos variables, lo que representa una ventaja para los empresarios que demandan la producción (Lozano, 2009).

A diferencia de otros sectores de la economía y de la industria argentina, el sector de fabricación de indumentaria es un eslabón integrado fundamentalmente por micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs), sin grandes jugadores que detenten cuotas mayoritarias del mercado (Ge2, De Mendiguren; Exp1; Ludmer, 2010). Los resultados del último censo nacional económico (2004) indican que las ocho primeras empresas formales representaron solamente el 8,7% de la facturación del sector, el tercero con menor concentración de los 166 subsectores que integran la industria nacional (Kacef, 2003). Este sector también fue uno de los que más se desconcentró en las prácticamente tres décadas que duró su proceso de ajuste, al pasar de 21,5% en 1973 a 17% en 1984 y 8,7% en 2003²⁴⁴.

²⁴⁴ Otra de las evidencias de las escasas barreras a la entrada que predominan en el sector radica en que son pocas las empresas del sector antiguas (menos del 10% tenían más de 40 años de actividad a 2003) (Kacef, 2003).

En la actualidad en Argentina existe una gran cantidad de unidades productivas, formales e informales, dedicadas a realizar la totalidad del proceso productivo o sólo algunas de las actividades previamente descriptas. En particular, la mayor atomización se encuentra en los talleres que ofrecen el servicio de la costura de las prendas, debido a las bajas barreras a la entrada del sector, entre las que se destacan los reducidos requerimientos de capital para la confección (una máquina de coser nueva oscila entre U\$S 200 y 500)²⁴⁵. Del abordaje cualitativo emergió que la mayoría de los talleres se dedican a confeccionar producto terminado o a trabajar a *fasón* para un dador de trabajo. Los dadores de trabajo suelen ser los distintos eslabones de comercialización descriptos en el apartado anterior o los intermediarios (también conocidos como recolectores), que son aquellos agentes dedicados a actuar de nexo entre la comercialización y los talleres.

Al igual de aquello que ocurre en la comercialización, el trabajo de campo permitió comprobar que en Argentina existen actualmente distintos segmentos de fabricación caracterizados por diferentes grados de formalidad impositiva y laboral. En particular, del análisis de las entrevistas han emergido cuatro categorías²⁴⁶ que agrupan a las unidades productivas que integran el sector: a) fábricas y talleres formales; b) talleres informales; c) costureros a domicilio; d) cooperativas de costureros²⁴⁷. A continuación analizaremos paso a paso cada una de las distintas categorías emergentes.

²⁴⁵ En las entrevistas realizadas emergieron distintos elementos que explican las reducidas barreras a la entrada del sector. Sin embargo, dado que ya fueron descriptas en el capítulo 2 de antecedentes no nos detendremos en volver a analizarlos pues consideramos que se trata de una característica del sector acabadamente analizada.

²⁴⁶ De la revisión bibliográfica emergió un quinto segmento de fabricación: el diseño de indumentaria de autor, integrado por micro unidades productivas (en promedio de tres trabajadores) con mano de obra sumamente calificada, que fabrican una pequeña cantidad de prendas de elevado valor agregado (Marré, 2016). En un informe del Centro Textiles del INTI y de la Fundación PROTEJER se encuestó a 287 empresas de diseño de indumentaria de autor que fabricaron 809.000 prendas para el periodo marzo de 2015 y marzo de 2016, cifra por debajo de la producción de Jazmín Chebar (una de las marcas *premiums* más importantes) (Marré, 2016). Dado que ninguno de los entrevistados mencionó este segmento y que en términos de cantidades se trata de un minúsculo nicho del mercado, decidimos no analizarlo especialmente.

²⁴⁷ INTI (2015) propone otra clasificación alternativa para agrupar los talleres: i) integrales (hacen todas las actividades para entregar producto terminado), ii) especializados (realizan sólo algunas actividades: costura, estampa, ojales, bolsillos) o iii) secundarios (brindan el servicio de confección para una unidad más grande) (Salgado, 2015).

6.3.1) Talleres y fábricas formales

En primer lugar, una de las categorías emergentes de las entrevistas realizadas es el segmento de talleres y fábricas formales de confección de indumentaria. En él incluiremos a aquellas empresas que contratan trabajadores y se encuentran habilitadas por los organismos públicos de inspección para fabricar prendas. Según estadísticas del Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación, durante el año 2017 (último dato disponible al momento de cierre de la presente tesis doctoral) existían en Argentina 3.447 empresas formales cuya actividad principal era la confección de prendas de vestir²⁴⁸. Estas unidades representan la economía formal del sector de confección de indumentaria y son sólo una parte minoritaria de las unidades productivas existentes en la actualidad.

Este segmento de talleres y fábricas resulta heterogéneo en cuanto a los tamaños de las unidades productivas que lo componen. El cuadro 6.1 muestra la distribución de las empresas formales agrupadas según su cantidad de asalariados registrados. La información se presenta tanto para el sector de confección de indumentaria como para el resto de la industria manufacturera y para la economía total, de forma tal de tener un punto de referencia para la comparación.

Cuadro 6.1
**Empresas registradas en la confección de indumentaria en Argentina:
2017**
En empresas

	Confección de indumentaria		Resto industria manufacturera		Resto economía argentina	
Total	3.447		53.774		599.918	
Mas de 200	23	0,7%	818	1,5%	3.738	0,6%
de 50 a 200	112	3,2%	3.017	5,6%	15.270	2,5%
de 10 a 49	703	20,4%	12.538	23,3%	67.922	11,3%
Hasta 9	2.609	75,7%	37.401	69,6%	512.988	85,5%

Fuente: elaboración propia en base a datos de OEDE.

²⁴⁸ Se detectó que algunas empresas que confeccionan ropa en Argentina están incluidas en otros sectores, debido a que declaran otra actividad industrial como la principal ante la AFIP. A modo de ejemplo, se puede mencionar a Alpargatas, cuya actividad principal es la fabricación de calzado deportivo, o Kosiuko, cuya actividad principal es la fabricación de productos textiles. Ninguna de estas dos empresas están incluidas en el sector, aunque ambas producen prendas de vestir. Esta característica de los datos de OEDE puede introducir un sesgo de magnitud difícil de precisar, aunque de las entrevistas realizadas es posible estimar que su tamaño sería menor, pues la mayor parte de las empresas del sector están correctamente clasificadas (Ge3; Ge7).

En primer lugar, conviene destacar que durante 2017 existían en nuestro país 135 empresas de confección de ropa con más de 50 asalariados. Se trata de unidades productivas de tamaño mediano y grande, que representan sólo el 4,1% de las empresas formales del sector, proporción que contrasta con la participación de dicho segmento en el resto de industria manufacturera (7,1%). Como veremos en el capítulo siguiente, dichas empresas explicaron el 47,1% del empleo asalariado formal del sector (21.070 puestos) durante 2017. Por su parte, la participación de las empresas de hasta 9 asalariados es levemente superior que para el resto de la industria manufacturera (75,7% versus 69,6%), aunque menor al resto de la economía argentina (85,5%). Esto deja en evidencia una pequeña aunque significativa diferencia en el tamaño promedio del sector en relación con el resto de los sectores industriales.

Las empresas formales de este sector fueron las más afectadas por el cambio del modelo de acumulación en Argentina durante el período analizado por la tesis. En particular, debido a la dificultad para afrontar los elevados costos fijos en mano de obra y cargas sociales (uno de los mayores costos productivos de este tipo de empresas) ante las fluctuaciones en la demanda de prendas (B2, Gustavo Martínez; Ge3; B7, Silvia; Montero, 2017). Según datos de OEDÉ²⁴⁹, hacia 1998 existían 137 empresas en el sector con más de 50 asalariados y sólo 4 años después (en 2002) había 93. Durante la década de 1990, una parte de ellas respondieron desligándose del proceso productivo pues la ventaja de la tercerización para las empresas radica en que convierte costos fijos en costos variables (Kosacoff; 1998; Lozano, 2009). La emergencia de los talleres informales que operaban con menores costos productivos deprimió los ingresos y el margen de rentabilidad de la confección, lo que llevó a la quiebra a gran parte de las grandes fábricas de indumentaria de productos homogéneos y a gran escala que habían proliferado durante el fordismo (Ge3; Ge7; INET, 2010). Se detectó consenso entre los entrevistados en que la gran mayoría de las empresas formales suelen confeccionar las prendas terminadas para grandes marcas o *retail* internacionales, marcas *premiums* nacionales, supermercados o incluso para dependencias públicas (F3; F5; Ge3; Ge7; S1; INET, 2010).

²⁴⁹ La serie de OEDÉ presenta información desde el año 1996.

Adicionalmente y como emergió del trabajo de campo, la mayoría de las grandes fábricas cuentan con comercialización propia. Entre ellas se pueden mencionar a tres grandes empresas de ropa casual (Le Utthe, Kevington y Taverniti), una de bebés y niños (Grisino), una de ropa de trabajo (Ombú), dos que trabajaban para marcas deportivas internacionales (Sportech –aunque esta última quebró en 2018- e Intertrading Argentina), una que fabrica producto terminado para Zara (que también vende con marca propia -Azzaro), una de indumentaria para andinismo y deportes de alto riesgo (Montagne), entre otras.

Las unidades productivas formales suelen tener a sus trabajadores registrados en la seguridad social, debido fundamentalmente al hecho de estar habilitados por los organismos públicos, lo que los expone a inspecciones públicas (Ge3; Gallart, 2006; INET, 2010). Esta afirmación está avalada por las estadísticas sociodemográficas, como se analizará en el próximo capítulo. En efecto, los porcentajes de informalidad laboral en las empresas de mayor tamaño son reducidos: el empleo no registrado se concentra en los talleres de menor tamaño, que suelen ser los más informales. El trabajo de campo sí detectó la presencia de maniobras alternativas a la informalidad para reducir los costos laborales: algunas empresas formales tienen registrados a trabajadores con jornadas de cuatro horas o con algunas sumas pagadas informalmente (F3; S1; Burchielli *et al.*, 2014).

Del abordaje cualitativo emergió que una estrategia frecuente en los establecimientos formales es la tercerización de la costura en talleres informales o en trabajadores a domicilio. La subcontratación de talleres informales puede ser realizada directamente por la unidad formal, o indirectamente a través de subcontratar a una unidad productiva formal de menor tamaño, que es la que reparte entre los talleres informales (Lieutier, 2010).

Por otro lado, el trabajo de campo constató que durante los últimos años, una porción significativa de las empresas grandes internalizaron todas las actividades del proceso productivo para fabricar íntegramente una porción de sus prendas (Ge6; Ge8). La otra proporción la tercerizan en unidades productivas de menor tamaño. Es decir, realizan un *mix* de producción interna y externa, cuando tiempo atrás la regla era la tercerización de toda la actividad de la confección.

Otra de las cuestiones surgidas en la presente investigación radica en que una parte de las empresas formales producen internamente la totalidad de sus prendas. En particular, las fábricas que confeccionan para marcas y *retail* internacionales (como por ejemplo, Nike, Adidas, Zara y Falabella) realizan toda su producción con sus propios costureros formales. Para estas unidades productivas formales, la minoría en el rubro, los talleres informales actúan como una competencia desleal al producir con costos considerablemente menores. Uno de los representantes de la Unión de Cortadores de Indumentaria entrevistado por Benencia (2009) apuntó al núcleo de la problemática: “lo que pasa también es que no hay reglas por igual para los empresarios. No existen penalidades para el que contrata en negro y, en consecuencia, el que cumple con todo no puede competir en precio” (citado en Benencia, 2009: 55). Volveremos sobre este punto más adelante.

Otra de las comprobaciones del abordaje cualitativo, en particular de las tareas de observación participante durante las reuniones de comisión directiva de CIAI, radica en las críticas de los empresarios del segmento formal al convenio colectivo de trabajo por su falta de flexibilidad. Este elemento también emergió en entrevistas con tres empresarios, quienes destacaron que los elevados costos de indemnización (y de posibles juicios laborales) que lleva implícita la contratación de nuevos trabajadores, los conducían a no tomar más trabajadores en épocas de elevada demanda. De esta forma, se comprobó la presencia de estrategias empresariales que llevan, en los momentos de auge, a tercerizar parte de la producción que podrían internalizar, por el temor a un costo indemnizatorio en el mediano plazo.

En relación con la productividad del proceso productivo, el abordaje cualitativo pudo comprobar que en las fábricas y talleres formales más grandes suelen existir métodos de organización de la producción que permiten alcanzar una elevada productividad física por trabajador. Dos de las fábricas grandes visitadas para la presente investigación (Taverniti y Azzaro) trabajaban en células de producción con el método *lean manufacturing*. Como explicó uno de los entrevistados: “la formalidad implica mayores costos comparado con los talleres informales, lo que estimula a los dueños de las fábricas y talleres formales a lograr mejoras de la productividad laboral como forma de compensar los mayores

costos laborales” (F3). Otro destacó que los empresarios formales de las fábricas más grandes suelen establecer premios por productividad superiores a los establecidos por el CCT, para estimular a sus trabajadores (Ge6).

6.3.2) Talleres informales

La segunda categoría que emergió del trabajo de campo al consultar por segmentos de fabricación fueron los talleres informales. Esta categoría incluye a todas aquellas unidades productivas del sector con más de un trabajador (para diferenciar del costurero a domicilio) que no están habilitadas por las respectivas autoridades gubernamentales. Del abordaje cualitativo emergió por unanimidad que en los talleres informales se incumple el pago de los salarios establecidos en los CCT del sector, de las cargas sociales, de los impuestos que gravan a las unidades formales y de las condiciones de seguridad e higiene. Como lo resumió uno de los entrevistados: “el incentivo a informalizar es muy grande porque los costos de la formalidad son muy elevados” (miembro de gremial empresaria, anónimo).

Uno de los funcionarios entrevistados señalaba que el espectro de causas posibles que explicaban la falta de habilitación de los talleres resulta sumamente amplio. Algunos no pueden ser habilitados porque sus encargados no disponen de contratos de alquiler o de propiedad de las viviendas (en su gran mayoría ubicadas en villas de emergencia), otros porque están en zonas residenciales no habilitadas para uso industrial, otros porque no cumplen con los requisitos necesarios²⁵⁰ (F2). La cuestión de la habilitación de los talleres es sumamente importante debido a que es una condición necesaria para la formalización de los trabajadores. “Para que aparezcan los trabajadores primero tienen que aparecer los talleres”, resumió uno de los entrevistados (F3). La gran mayoría de los talleres informales se concentran en los barrios porteños de Floresta, Flores, Monte Castro, Parque Avellaneda, Mataderos, y en distintas villas de emergencia del GBA, como la 1-11-14, la 31, la villa de los paraguayos y la villa 6 del barrio de Cildañez.

²⁵⁰ Tres de los cooperativistas coincidieron en quejarse acerca de que la normativa obligaba a su taller de veinte trabajadores a tener un baño para mujeres, uno para hombres y otro para discapacitados (C2).

A través del trabajo de campo se ha podido establecer que varios entrevistados distinguieron dos grupos dentro de esta categoría: los talleres familiares y los talleres clandestinos (Exp2; Exp3; Exp4; Ge1; Ge3; F2)²⁵¹. En el primer grupo se incluyen a las micro y pequeñas unidades productivas compuestas fundamentalmente por un grupo familiar (suele ser un matrimonio con sus hijos, hermanos, padres, tíos o primos) que funciona en una vivienda particular. Si bien puede existir algún trabajador que no esté ligado estrictamente por un lazo de sangre (por ejemplo, algún amigo o paisano), se distinguen del segundo grupo porque las relaciones familiares son mayoritarias y porque poseen un menor tamaño (tienen en promedio entre tres y siete ocupados).

El segundo grupo lo componen los talleres clandestinos, unidades de mayor tamaño donde tienen lugar las peores condiciones de explotación de trabajadores, con casos de trata de personas con fines de explotación laboral y reducción a la servidumbre. Suelen tener dimensiones más grandes, entre diez y quince trabajadores, con un máximo de veinticinco (Exp2). A diferencia del primer grupo, en los talleres clandestinos no predominan las relaciones familiares sino que generalmente los trabajadores son reclutados a través de avisos radiales o en sitios determinados, como la esquina de avenida Cobo y Curapaligüe del Bajo Flores de la Ciudad de Buenos Aires.

La ausencia de estadísticas oficiales impide precisar qué proporción de los talleres responde a los dos formatos anteriormente mencionados. En la revisión bibliográfica se detectó un único indicio en un informe de la Procuraduría de Trata y Explotación de Personas (PROTEX) donde se analizan los resultados de las inspecciones realizadas en CABA durante 2015 a inmuebles sospechados de albergar talleres de confección no habilitados. En total se detectaron 170 talleres informales, de los cuales en 30 de ellos se comprobó la comisión del delito de trata de personas y/o reducción a la servidumbre (PROTEX, 2016). Es decir, el 17,6% de los talleres informales allanados fueron clandestinos, según la definición de los entrevistados. Tres empresarios textiles entrevistados que venden telas desde el año 1995 a más de 2.000 talleres informales que

²⁵¹ Esta misma diferenciación entre talleres familiares y clandestinos también se detectó en las declaraciones de Néstor Escudero, uno de los responsables de la Fundación La Alameda (Página 12, 2006).

comercializan su producción principalmente en La Salada (y secundariamente en Flores) afirmaron que los talleres clandestinos representaron en 2018 una muy pequeña proporción (de un dígito) del total del empleo informal (Exp2; Exp3; Exp3; F2).

Cabe advertir que en algunos casos esta definición puede presentar límites difusos entre ambos tipos de talleres. En efecto, y como advierten Benencia (2009) y Gago (2014), los talleres clandestinos suelen ser la consecuencia del crecimiento del taller familiar, que va incorporando trabajadores ajenos al núcleo familiar a medida que aumenta su escala productiva. Resulta necesario señalar que esta definición de los talleres informales es distinta a la detectada en la revisión bibliográfica. Por ejemplo, Lieutier (2010) define a los talleres clandestinos como “una unidad productiva que, por lo general, no se encuentra habilitada legalmente para funcionar y permanece oculta para las autoridades administrativas y el control sindical, con el fin de eludir la normativa laboral y reducir de esta manera los costos asociados a la mano de obra” (p.31). Es decir, Lieutier (2010) considera a todos los talleres informales como clandestinos. Por su parte, Montero (2017) utiliza la categoría de talleres del sudor para referirse a los talleres informales, debido a las largas jornadas laborales que imperan.

Las pequeñas dimensiones de la gran mayoría de los talleres informales responden a la necesidad de permanecer ocultos ante las inspecciones, tanto de los sindicatos como de los organismos públicos de control (Exp2; F2; Gago, 2014a). En promedio emplean entre tres y quince trabajadores, principalmente de nacionalidad boliviana, y en menor proporción, peruana, paraguaya y argentina (Exp2; Exp3; Exp6).

Con relación a la cantidad de talleres informales que existen en Argentina se observa una controversia en la literatura especializada en torno a la cantidad de talleres informales en Argentina, con estimaciones que oscilan entre 5.200 y 31.000²⁵². En los ejercicios exploratorios para dimensionar el empleo en la

²⁵² En un reportaje realizado en 2009, el ex cónsul de Bolivia en Argentina estimaba “cerca de 20 mil talleres que no están habilitados. Si se calcula que existe un promedio de cinco trabajadores por taller, la cantidad de personas trabajando en este esquema rondaría las 100 mil” (Los tiempos, 2009). Gago (2014a) cita las estimaciones del Centro de Demostrativo de Indumentaria que calcula 1.700 talleres clandestinos en CABA y 3.500 en el Conurbano (un total de 5.200) y de la Defensoría del Pueblo, que estimó 12 mil talleres clandestinos en todo el país para 2006, de los cuales 3.500 estarían en CABA. La Alameda estimó para el año 2013 alrededor de 15.000

fabricación de las prendas comercializadas en los dos circuitos mayoristas más importantes del país (presentado en el capítulo siguiente), se ha obtenido la estimación de 24.633 talleres informales fabricando para La Salada -cifra 20% inferior a la estimación de Dewey (2014)- y 18.740 para Flores. Es decir, como mínimo se han identificado a noviembre de 2018, 43.373 talleres informales de pequeñas dimensiones (en promedio, entre 4 y 5 trabajadores cada uno) en Argentina.

Más allá de su número final, la presencia de una gran cantidad de talleres informales de confección de ropa responde a su modo de acumulación fractal, en los términos de Gago (2014a). Es decir, a su tendencia a multiplicarse y dividirse, al estar imposibilitados a superar cierta cantidad de trabajadores para no atraer inspecciones, como explicaron varios entrevistados. Esto también se relaciona con el hecho de que su forma de progreso radica no en adquirir un empleo asalariado formal en alguna fábrica sino en la posibilidad de independizarse del patrón y montar un taller propio, para lo cual suelen tardar alrededor de 5 años (Exp2; Gallart; 2006; Benencia, 2009).

Existe consenso en los entrevistados y en la bibliografía relevada respecto de que el inicio de la expansión de los talleres informales de fabricación de ropa se ubica en la década de 1980, aunque los primeros antecedentes se pueden rastrear hacia finales de la década de 1970²⁵³ (B8, Exp2; Exp6; S10; Cortés, 1988; Montero, 2017). Durante las últimas décadas del siglo XX, los menores costos de fabricación en estos talleres los llevó a abastecer a una porción cada vez mayor del mercado de comercialización de indumentaria (Exp6; Bentolila et al., 2011; Cortés, 1988; Montero, 2012). La dinámica de la posconvertibilidad no logró modificar sustancialmente el funcionamiento del sector: de hecho el

talleres informales en el GBA con más de 150.000 costureros (Gago, 2014). Alfredo Ayala, dirigente de la Asociación Civil Federativa Boliviana (ACIFEBOL), al ser consultado sobre la existencia de 25.000 talleres clandestinos en el GBA respondió que: “son datos mínimos, diría yo. Hay más que eso. Y cada taller reúne en promedio entre 10 o 20 personas. El casi ochenta por ciento de los bolivianos que viven aquí se dedica al rubro textil” (Rivera Cusicansqui, 2011, p. 50). Dewey *et al.* (2017) estiman que para julio de 2013 existían alrededor de 31.000 pequeños talleres familiares informales en la provincia de Buenos Aires que abastecían de prendas a La Salada.

²⁵³ En efecto, uno de los entrevistados llegó de Corea con su familia en 1976 y se asentó en la villa 1.11.14 del Bajo Flores a fabricar *sweters* a *fasón* con su familia desde su propio domicilio (S10).

crecimiento de los primeros años traccionó el crecimiento de los talleres informales (Exp2; Ludmer, 2019).

Como se mencionó anteriormente, la ventaja competitiva fundamental de los talleres informales radica en su menor costo de confección respecto a las fábricas formales debido a la evasión del pago de impuestos, cargas sociales y salarios de convenio. Dicha evasión representa un factor competitivo clave en una actividad mano de obra intensiva como la costura, el bordado y la colocación de avíos, en la cual prácticamente no existen (por ahora) avances tecnológicos que reemplacen a los trabajadores (Ludmer, 2019b; Bianco y Porta, 2009). Jorge Laccaria, representante paritario de la Federación Argentina de la Industria de la Indumentaria y Afines (FAIIA), estimó que subcontratar talleres informales representa un ahorro de aproximadamente 50% en los costos de fabricación de las prendas comparado con la fabricación formal²⁵⁴. Sin embargo, y como se observó en el trabajo de campo, no existe un único precio pagado por el servicio de confección informal, que varía en función del grado de explotación y de precariedad del taller informal; en algunos casos, el ahorro puede superar holgadamente dicho 50% (Ge8).

Otra de las ventajas competitivas de los talleres informales radica en su flexibilidad para adaptarse a las variaciones de la demanda, producto de la informalidad de las relaciones laborales y de la ausencia de indemnizaciones por despido. Sin embargo, el trabajo de campo pudo comprobar que dicha flexibilidad no es absoluta: algunos empresarios formales entrevistados que tercerizan en talleres informales reconocieron que, ante la baja de la producción, no pueden cortar abruptamente los encargos a los talleres porque en ese caso recibirían juicios laborales.

Los talleres informales proveen el servicio de confección a empresas de los distintos segmentos de comercialización de ropa en Argentina, como es posible concluir de las entrevistas realizadas. Esto no implica afirmar que todas las empresas de los distintos segmentos se abastecen de prendas fabricadas en talleres informales. También ha emergido que el porcentaje de prendas fabricadas en talleres informales difiere según segmento de comercialización

²⁵⁴ Estas cifras coinciden con la investigación de Lieutier (2010), aunque difieren levemente de aquellas del MTEySS (2015), que estimó sólo un 30% de diferencia.

(analizaremos esto en el capítulo 8). Debido a que los tamaños de los distintos segmentos son sumamente diferentes entre sí, es posible anticipar que la gran mayoría de los talleres informales confeccionan principalmente para La Salada y para Flores. Volveremos sobre esto en los próximos dos capítulos.

En los talleres informales, la regla mayoritaria es la informalidad de las relaciones laborales, como emergió unánimemente tanto entre los entrevistados como en la revisión bibliográfica. Por este motivo, este segmento de fabricación explica el grueso de la informalidad en el sector de confección de la indumentaria. Sí se detectó que algunos talleristas (aquellos encargados de la organización del taller informal) pueden estar inscriptos como monotributistas o como responsables ante el IVA para dar facturas por el servicio de la confección (Exp2). De esta forma, cabe advertir que la informalidad de los talleres no se define en función de la emisión de comprobantes fiscales, sino en base al incumplimiento de la habilitación correspondiente.

La productividad laboral en los talleres informales es reducida debido a que prácticamente no existe división de las tareas (F5; Exp2; B8). Sus trabajadores se ocupan de confeccionar la prenda entera, lo que implica ineficiencias y tiempos muertos, a diferencia de las fábricas formales donde existe una organización científica del trabajo (por ejemplo, el método *lean retailing*). El método utilizado en los talleres informales se debe tanto a la forma de pago del trabajo a destajo a los costureros (es decir, por prenda terminada) como a la elevada rotación de personal (fruto de las precarias condiciones laborales que ofrecen). Por este motivo, dividir el proceso productivo entre trabajadores resulta riesgoso pues la ausencia de uno de ellos puede frenar la producción de todo el taller (Ludmer, 2010).

De hecho, uno de los entrevistados graficó este fenómeno: “en los talleres informales la aguja está siempre parada. No se usan ni las últimas máquinas ni todas las necesarias: la pareja se dedica a organizar todo el proceso productivo” (F5). Los bajos ingresos por prenda confeccionada que reciben y la limitada productividad horaria fruto de su ineficiente método de organización del trabajo son compensados con largas jornadas laborales, lo que les permite obtener ingresos de subsistencia (F5; B8; Exp2; Lieutier, 2010; Ludmer, 2010). En términos de Porta y Bianco (2009), esta situación alcanzada en el sector

representa un equilibrio sub-óptimo que no ha sido alterado en las últimas décadas.

Los talleres informales ofrecen un precio competitivo por el servicio de confección debido a la evasión de impuestos y cargas sociales y al pago de ingresos reducidos a sus trabajadores (que no cobran un salario sino que ganan por prenda confeccionada). Algunos entrevistados afirmaron que este fenómeno deja en evidencia lo exagerado del costo argentino de fabricación y comercialización formal. El ahorro de los costos energéticos representa un factor secundario que también incrementa, aunque en menor medida, su competitividad (F2; S10)²⁵⁵.

La elevada competitividad de los talleres es parcialmente compensada por su escasa productividad y por otros factores secundarios tales como; i) la limitada capacidad de gestión por parte de los encargados, ii) su reducido poder de negociación frente a los proveedores de telas y avíos (por su pequeña escala), que los obliga a pagar precios minoristas; iii) su falta de acceso a los mercados financieros formales que les permitiría financiarse para adquirir capital de trabajo o nuevas maquinarias; iv) sus mayores tiempos de producción debido a que una misma prenda puede atravesar varios talleres (F5; B8; Exp2; Montero, 2017). Otra de las ineficiencias de este segmento de producción radica en que los textiles suelen vender las telas emitiendo comprobantes fiscales (y pagando el IVA respectivo) que, como los talleristas no están inscriptos en dicho impuesto, no lo pueden descargar de sus costos²⁵⁶.

En este contexto, las condiciones laborales de los talleres informales suelen ser sumamente precarias: largas jornadas laborales, hacinamiento de trabajadores, solapamiento entre taller y vivienda, deficiente ventilación -en un fenómeno que como se describió en el capítulo 2 se repite a nivel mundial- (B8; Exp2; Exp6). La mayoría de los talleres informales están montados en las viviendas de los costureros y sus familias, por lo cual existe riesgo de incendios con víctimas fatales en caso de desperfectos técnicos en las máquinas o en las precarias

²⁵⁵ En efecto, en las villas de emergencia los habitantes no pagan por el servicio eléctrico, que suele ser afrontado por el municipio, el GCBA o la distribuidora eléctrica (F2).

²⁵⁶ En contraste, al comprar las telas con IVA discriminado, los talleres formales pueden compensarlo con su saldo a pagar. De esta forma, el costo de la tela les resulta menor que a los talleres informales (S10; Exp2).

instalaciones eléctricas, rodeadas de material combustible como son las telas (F3).

En este punto, algunos entrevistados vincularon las deficientes condiciones de los talleres familiares con los hábitos y costumbres de los trabajadores costureros, en su gran mayoría de nacionalidad boliviana. Uno de los empresarios entrevistados para la tesis reveló que en reiteradas oportunidades viajó a Bolivia a reclutar costureros para sus talleres informales y afirmó:

“Son trabajadores que antes vivían en pueblos muy pobres de Bolivia, en casas con piso de tierra. Cuando los traíamos a un taller acá, con un trabajo que les permitía juntar unos dólares para mandar a sus familias, con una cama, con comida y con agua caliente para bañarse, estaban muy agradecidos con nosotros. A cada uno de ellos yo les pagaba una vez al año un pasaje en avión para ir a visitar a sus familiares y lloraban de la emoción” (empresario anónimo).

Este testimonio deja en evidencia que distintas tradiciones y trayectorias culturales pueden explicar parte de la problemática, aunque de ninguna manera eso justifica el incumplimiento de las condiciones de contratación de la mano de obra estipuladas por la legislación nacional.

Javier Armesto, responsable del programa Vestir Conciencia del INTI, destacó que las condiciones laborales de los talleres informales mejoraron desde los incendios y los allanamientos realizados en los últimos quince años. En particular, afirmó que “ahora los empresarios se fijan adónde mandan a confeccionar su ropa. Exigen que los talleres estén separados de las viviendas y en buenas condiciones, lo que mejoró sensiblemente las condiciones de seguridad” (F3).

6.3.3) Costureros a domicilio

Otra de las categorías que emergió del trabajo de campo al preguntar por segmentos de fabricación de la indumentaria en Argentina son las costureras a domicilio. En este grupo se incluyen a aquellos trabajadores, prácticamente en su totalidad mujeres, que realizan desde sus hogares alguna actividad del

proceso de confección de las prendas, generalmente contratadas por un taller de confección o un intermediario dador del trabajo.

Este segmento de la fabricación está presente desde los orígenes de la industria de confección en Argentina y sus condiciones laborales evolucionaron según la intensidad de la competencia entre los oferentes. Hacia principios del siglo XX, las condiciones laborales de las costureras a domicilio eran sumamente adversas, como lo describe el mencionado informe Bialek Masse de 1904. Las reivindicaciones de los sectores trabajadores motivaron la sanción de las leyes de trabajo a domicilio (la primera de 1918 y la segunda de 1942), para regular las condiciones laborales de este segmento, como se describió en el capítulo 5. Sus condiciones laborales mejoraron en los años de vigencia del fordismo y luego fueron empeorando a medida que comenzaron a competir por las órdenes de trabajo con los talleres informales, desde las últimas décadas del siglo XX.

Generalmente las costureras a domicilio se suelen ocupar de procesos específicos que pueden ser realizados individualmente, como la colocación de bolsillos, cierres, botones, ojales, a diferencia de los talleres informales que suelen realizar la prenda terminada (B7, Silvia; B9, González; Ge7). Las escalas productivas suelen ser bajas, con lo cual los talleres que utilizan esta modalidad productiva suelen tercerizar en varias costureras a domicilio simultáneamente (Ge7). Por ejemplo, visitamos un taller formal que confeccionaba pantalones a *fasón* para marcas, el cual encargaba la colocación de los bolsillos a trabajadoras a domicilio, ex trabajadoras en relación de dependencia que pasaron a desempeñarse informalmente desde sus hogares.

Al igual que en el caso de los talleres informales, las costureras a domicilio reciben el pago a destajo según la cantidad de prendas realizadas (B7, Silvia; B9, González; Ge7). Los entrevistados afirmaron que la gran mayoría es informal, aunque algunas están registradas en el monotributo²⁵⁷ y otras en el monotributo social²⁵⁸. En otros términos, la ley de trabajo a domicilio que regula

²⁵⁷ El monotributo es un régimen simplificado para pequeños contribuyentes que unifica el pago de tres componentes: el impositivo (IVA e impuesto a las ganancias), el previsional y el de salud (aporte a la obra social).

²⁵⁸ El monotributo social es un régimen especial dentro del monotributo que busca formalizar a los trabajadores de menores ingresos (hasta \$105.525 de ingresos totales por año en 2018, equivalentes a \$8.794 por mes o U\$S 313, al tipo de cambio del promedio del año), en el cual el Estado subsidia la mitad del componente impositivo y todo el aporte a la obra social y al sistema

las tarifas y las condiciones laborales de las costureras a domicilio no se cumple (F3).

Los ingresos de las costureras a domicilio suelen ser reducidos y representan un aporte secundario al hogar, como describen diversos estudios antecedentes especializados en este segmento, ya analizados en el capítulo 2. En un estudio reciente demostramos que en aquellos casos en los cuales la costurera a domicilio es la principal sostén del hogar, se incrementa significativamente la probabilidad de que se encuentre en situación de pobreza, debido a no contar con los ingresos suficientes para cubrir los costos de la canasta total (Ludmer *et al.*, 2019).

Resulta significativo consignar aquí algunos resultados del procesamiento de la EPH del INDEC. Las mujeres que se desempeñan desde sus domicilios representaron el 41,6% del empleo informal en la costura relevado por el INDEC entre el segundo trimestre de 2016 y el tercero de 2018, mientras que los hombres sólo 6,8%. Si ambos datos los combinamos con la presencia de 121.098 trabajadores informales en la fabricación de las prendas para dicho período, resulta posible afirmar que existen 58.611 costureros a domicilio en Argentina.

Del total de mujeres costureras a domicilio, 74,8% declaró desempeñarse como cuenta propia, es decir, para más de un empleador, 21,9% como asalariada y 3,4% como patrón o trabajador familiar sin remuneración. Estos datos dejan en evidencia que su estrategia de diversificación de fuentes de ingreso consiste en trabajar simultáneamente para diversos dadores de trabajo, e incluso para comercializar por cuenta propia una parte de su producción, como también se comprobó en las entrevistas realizadas (Ge1).

6.3.4) Cooperativas

Las cooperativas de trabajadores que confeccionan ropa son la última categoría emergida de la presente investigación. En este grupo se incluyen a aquellas fábricas o talleres que están formalizados con la forma jurídica de cooperativas

previsional. Para poder ingresar en el monotributo social el trabajador debe cumplir una serie de requisitos ante la AFIP y por el Ministerio de Desarrollo Social que demuestren su situación de vulnerabilidad social.

ante los organismos de inspección pública²⁵⁹. Este tipo de sociedades se caracteriza por la ausencia de un dueño capitalista: los trabajadores son socios cooperativistas y sus ingresos se reparten de manera sumamente equitativa (F9).

Una porción significativa de las cooperativas del sector nacieron de las quiebras de las grandes fábricas y talleres, como por ejemplo la sastrería Brukman o recientemente la quebrada fábrica de indumentaria deportiva Sportech (Exp2; Pascucci, 2008). Otras cooperativas fueron creadas por los trabajadores de los talleres clandestinos allanados y clausurados, que lograron conservar las máquinas. Por ejemplo, en el Centro Demostrativo de Indumentaria en Barracas que administra el INTI Textiles funcionan siete cooperativas cuyas máquinas pertenecían a talleres informales que fueron cedidas por la Justicia (F3; Lieutier, 2010).

Otras cooperativas nacieron gracias al trabajo de diversas organizaciones sociales para agrupar a costureros informales que anteriormente confeccionaban desde sus domicilios o en talleres informales²⁶⁰ (C1; S4). En la actualidad, una de las agrupaciones más comprometidas con el desarrollo de las cooperativas de indumentaria es la CTEP, que incluye al Movimiento de Trabajadores Excluidos (MTE) Textil, que desde 2016 organiza cooperativas para mejorar las condiciones laborales de los costureros informales. En la actualidad, el MTE Textil cuenta con 19 cooperativas en el GBA con más de 600 trabajadores dedicados a fabricar ropa (S4). En particular, la crisis económica de los últimos años que llevó a la quiebra a diversos talleres formales y obligó a los distintos dadores de trabajo a minimizar sus costos de producción, representó un terreno propicio para el crecimiento del segmento de cooperativas, aprovechando sus menores costos por el servicio de confección formal, como veremos más adelante (S4).

²⁵⁹ En Argentina, el trámite para la inscripción de cooperativas está a cargo del Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES), dependiente del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, aunque también se puede hacer a nivel provincial, aunque en este caso solo se puede actuar al interior de la provincia habilitante (F9).

²⁶⁰ Para el trabajo de campo de la presente tesis doctoral se visitaron dos cooperativas: la cooperativa textil Darío Santillán ubicada en la estación Avellaneda del ferrocarril General Roca y la cooperativa Copacabana de la Confederación de Trabajadores de la Economía Popular (CTEP). El nombre de la primera homenajea al militante popular asesinado por la represión policial a las protestas sociales en junio de 2002.

Según información provista por el INAES, a fines de 2018 existían en el país 216 cooperativas dedicadas a confeccionar ropa con más de 2.500 trabajadores asociados. La fortaleza del movimiento cooperativo también queda en evidencia en el hecho de que a fines de noviembre de 2019 se realizó la primera Expo Textil Cooperativa organizada por la Red Textil Cooperativa y la Confederación Nacional de Cooperativa de Trabajo (CNCT), con más de 55 cooperativas participantes (Tiempo Argentino, 2019).

Entre los clientes de las cooperativas se destacan distintas dependencias públicas como los ministerios de defensa, seguridad, salud y desarrollo social de Nación, diversas provincias y el GCBA. En particular, el programa Compre Social es una herramienta del Estado Nacional que facilita los procesos de adquisición de ropa a cooperativas: al permitir encargos a cooperativas de forma directa, evita los diversos pasos de las licitaciones ordinarias y fomenta su trabajo (C1; S4; C2).

Algunas pocas cooperativas logran prestar su servicio de confección a marcas *premium* de ropa, pues la gran mayoría no pueden afrontar los costos financieros asociados a sus pagos en plazos de entre 60 y 90 días. Del trabajo de campo también emergió que varias cooperativas confeccionan prendas para el circuito Flores, e incluso se detectaron algunos casos que fabrican para La Salada (C3)²⁶¹. En general, las cooperativas suelen hacer guardapolvos y buzos escolares, ropa de trabajo, ropa casual y camisas (Ministerio de Salud y Desarrollo Social, 2019; C1; C3; C2).

Las cooperativas están formalizadas en términos impositivos: cuentan con una matrícula y un Código Único de Identificación Tributaria (CUIT) (F9). En caso de prestar su servicio de confección a una empresa que funciona como responsable inscripto ante el IVA, pueden discriminar dicho impuesto, elemento que los diferencia de los talleres informales (volveremos sobre esto en el capítulo 8). Los trámites para conformar las cooperativas suelen ser engorrosos y demorar tiempo y dinero, ambos recursos escasos para los costureros informales. De hecho, existen pequeños gastos administrativos (escribanos, certificados, libros contables) que en ocasiones funcionan como trabas para los costureros que se

²⁶¹ Algunas también suelen trabajar para diseñadores independientes y sindicatos (Ministerio de Salud y Desarrollo Social, 2019).

asocian (C1; F9). De ahí la importancia fundamental del trabajo de apoyo de las distintas organizaciones sociales que conocen los procedimientos administrativos necesarios para conformar las cooperativas (S4; C3).

Ahora bien, el trabajo de campo ha permitido comprobar que el grado de formalidad impositiva de sus ventas depende del cliente para el cual producen la ropa. En las ventas a organismos públicos y a las marcas *premium*, las cooperativas facturan la totalidad de su servicio, mientras que sólo lo hacen parcialmente para las marcas fabricantes de Flores²⁶² y no facturan sus ventas a puesteros de La Salada (C3).

Las cooperativas suelen exigir a sus trabajadores la inscripción en algún régimen impositivo y de la seguridad social, como el monotributo, el monotributo social o autónomos, debido a ciertas debilidades de su régimen previsional (F9)²⁶³. Por este motivo y dado que están inscriptos ante los organismos públicos de inspección, consideraremos a sus costureros como trabajadores formales, aunque no gocen de los mismos beneficios que sus pares en relación de dependencia (salario y aguinaldo, por ejemplo) (F9).

La principal ventaja competitiva de las cooperativas radica en que realizan el servicio de confección de las prendas de manera formal y a bajo costo, fruto de la escasa presión impositiva y laboral que poseen. En efecto, la gran mayoría de sus trabajadores está inscripto en el régimen de Monotributo Social, con lo cual sólo realizan un aporte mensual mínimo de \$209 durante 2018 (equivalentes a U\$S 7,4 por mes al tipo de cambio promedio de 2018). Esto significa una marcada ventaja frente a la contratación formal de costureros en relación de dependencia, pues las cargas sociales representan alrededor del 50% del salario neto del trabajador.

En efecto, el promedio anual de la remuneración neta por todo concepto en el sector de confección de indumentaria en 2018 se ubicó en \$20.950 por mes, según datos de OEDE. De esta forma, es posible estimar que las cargas sociales (una parte corresponde a los aportes personales del trabajador y otra a las

²⁶² Uno de los entrevistados del CTEP destacó que las ventas de las cooperativas a Flores no solían ser facturadas y que en los últimos años los dadores de trabajo de dicho circuito comenzaron a exigir facturas, validando la conclusión descripta en el apartado 6.2.3.

²⁶³ De hecho, existen fallos judiciales que niegan a los cooperativistas la posibilidad de recibir una jubilación del sistema previsional público, motivo por el cual las cooperativas suelen pedir ese requisito (F9).

contribuciones patronales) se ubicaron en torno a \$10.500 mensuales durante 2018. De esta forma, queda en evidencia el intenso contraste entre los costos laborales no salariales de los costureros en relación de dependencia (alrededor de \$10.500 por mes) en comparación con los costureros socios de cooperativas, monotributistas sociales (\$209 por mes). Cabe advertir que la contrapartida del menor costo laboral no salarial del monotributo social es el desfinanciamiento del Estado y de los distintos organismos de la seguridad social (ANSES, PAMI y obras sociales).

Adicionalmente, las cooperativas están exentas de pagar impuesto a las ganancias y también pueden tramitar la exención de ingresos brutos provinciales, lo que reduce sensiblemente su presión impositiva frente a talleres y fábricas que adoptan la forma de sociedades anónimas o de responsabilidad limitada (F9; S4; C3). Otra de las ventajas competitivas de las cooperativas está asociada a la ausencia de la ganancia capitalista que sí existe en los talleres y fábricas formales, lo que también permite a los dadores de trabajo minimizar los costos por la confección (F9).

Algunos entrevistados mencionaron casos de maniobras empresariales fraudulentas que, con el objetivo de aprovechar la menor presión impositiva y laboral de las cooperativas, intentaron llevar a la quiebra sus empresas para formar este tipo de sociedades (F2; S1). Algunos fueron detectados por el INAES y se les rechazó la matrícula, aunque la fiscalización de dicho organismo puede tener falencias, dando lugar a casos que vulneran el espíritu de la cooperativa: su carácter asociativo e igualitario entre sus socios (F9).

En relación con su productividad laboral, los entrevistados conocedores del funcionamiento de varias cooperativas declararon que prácticamente no existe división técnica del trabajo ni métodos científicos de organización de la producción (C3; C1; C2). La ropa se suele confeccionar en grupos de 2 a 3 trabajadores, encargados de la terminación completa de la prenda, lo que determina una escasa productividad laboral.

Por último, conviene señalar que se detectó una controversia en los entrevistados en torno al rol de las cooperativas en el sector de fabricación de indumentaria en Argentina. Algunos de ellos (cooperativistas, miembros de movimientos sociales que organizan cooperativas y expertos en el sector)

destacaron que estas empresas representan un avance en materia laboral e impositiva, pues están integradas por ex trabajadores informales domiciliarios o de talleres familiares o clandestinos. Se arribó a igual conclusión para aquellos casos en donde a partir de la quiebra de fábricas o talleres formales, los ex trabajadores se asociaron y conformaron una cooperativa.

En contraste, otros entrevistados (fundamentalmente empresarios, sindicalistas y miembros de la gremial empresaria) consideraron a las cooperativas como un retroceso en las condiciones laborales de los trabajadores y un desfinanciamiento en la práctica del Estado y de los organismos de la seguridad social. Ellos entienden que las cooperativas funcionan en la práctica como empresas con un dueño u organizador que obtiene una ganancia como capitalista.

6.4 Otros actores de la cadena de valor

A continuación se describen a los restantes actores que en la actualidad integran la cadena de valor de la indumentaria en Argentina. Se comienza por los distintos sindicatos que agrupan a los trabajadores de la confección: luego se prosigue por las organizaciones no gubernamentales, las gremiales empresarias, para finalizar con los organismos del sector público.

6.4.1) Sindicatos

En los diversos sectores económicos, las organizaciones sindicales constituyen uno de los pilares fundamentales para garantizar el cumplimiento de la legislación laboral y la defensa de los trabajadores. Específicamente en materia de informalidad, los sindicatos suelen colaborar con las autoridades públicas de inspección, al suministrar información de los lugares en donde se viola la normativa laboral (Lieutier, 2010). La persistencia de una elevada incidencia de la informalidad laboral en este sector es entendida por gran parte de los entrevistados (y por la literatura especializada) como manifestación de problemas en la acción sindical.

6.4.1.1) SOIVA-FONIVA

En Argentina, el gremio que agrupa a costureros, bordadores y trabajadores del lavado y la terminación de las prendas es el Sindicato de Obreros de la Industria del Vestido y Afines (SOIVA), que junto con otros sindicatos menores²⁶⁴ integra la Federación Obrera de la Industria del Vestido y Afines (FONIVA), de jurisdicción nacional. La FONIVA ejerce la representación de los trabajadores en las negociaciones paritarias del Convenio Colectivo de Trabajo N° 746 de 2017 del vestido y negocia las tarifas establecidas por la Ley de trabajo a domicilio (Ge7).

Para la presente tesis doctoral se entrevistó a Luis Bellido, actual secretario gremial del SOIVA, quien afirmó que el sindicato llegó a tener más de 20.000 afiliados en los años de mayor actividad durante la posconvertibilidad (alrededor de 2011). Desde fines de 2015, la quiebra de diversas fábricas y talleres formales y la reducción de la planta de personal de la gran mayoría de las empresas que sobrevivieron redujeron sensiblemente la cantidad de afiliados al sindicato, que para fines de 2018 sólo contaba con 11.000 afiliados (S1). La escasa cantidad de afiliados en una actividad sumamente intensiva en mano de obra como la costura de las prendas deja en evidencia la concentración del empleo informal en este proceso.

Al ser consultado para la presente investigación sobre la relación del sindicato con la informalidad laboral en el sector, Bellido explicó que los inspectores sindicales no están facultados para hacer inspecciones en domicilios particulares (a los cuales sólo se puede entrar con una orden de allanamiento judicial). También apuntó que la mayoría de los talleres informales se ubican en villas de emergencia, en donde el ingreso de inspectores resulta difícil y riesgoso: “sabés que entrás, pero no sabés si salís”. Por último, explicó que en épocas recesivas, los trabajadores prefieren no denunciar frente al sindicato para evitar la pérdida de sus empleos y ejemplificó con la siguiente historia:

“A mediados de 2018 y en plena crisis económica, un taller de ropa con sesenta trabajadores cambió de dueño de un día para otro. Los nuevos dueños les dijeron a los trabajadores que comenzarían a ser una cooperativa, que las máquinas eran de ellos. Sólo tres

²⁶⁴ Como por ejemplo, el Sindicato Único de los Trabajadores de la Industria del Vestido de Pergamino.

trabajadores se acercaron al sindicato a denunciar pues el resto continuó trabajando normalmente por temor a perder el trabajo” (S1).

Más allá de estos factores argumentados por la conducción sindical, diversos entrevistados que ocupan diferentes roles a lo largo de la cadena de valor (incluso integrantes de la gremial empresaria) coincidieron en criticar el rol del SOIVA, apuntando que explica una parte fundamental de la informalidad laboral. Algunos mencionaron que defiende al sector patronal²⁶⁵, otros afirmaron que se financia cobrando una comisión a los talleres clandestinos mientras otros apuntaron contra su pasividad a la hora de denunciar talleres informales.

6.4.1.2) UCI

Otro de los sindicatos del sector es la Unión de Cortadores de Indumentaria (UCI) que nuclea a los trabajadores dedicados al corte, al encimado de las telas y al diseño de las prendas. Es el sindicato más antiguo de la rama: se creó en el año 1907 y durante varios años su conducción fue de orientación socialista. Dado que aproximadamente el 60% de sus afiliados trabaja en el circuito Flores, la UCI abrió una sucursal en dicho barrio porteño en 2014. El resto de sus afiliados se ubica en los circuitos productivos de los barrios Florida y Munro, pertenecientes al partido de Vicente López, y también en diversas fábricas del partido de General San Martín del Conurbano Bonaerense (S3).

En los mejores años de la pos-convertibilidad, la UCI llegó a tener 3.000 afiliados, como afirmó su secretaria adjunta, Graciela Valdez, entrevistada para la presente tesis doctoral (S2, Valdez). Patricio Ledwicht, su secretario gremial, explicó que “al principio de la crisis económica y hasta 2018, los locales despidieron gente y minimizaron la estructura. Luego terminaron quebrando y se perdieron todos los puestos de trabajo que quedaban, como ocurrió desde 2018” (S3). Luego del ascenso de Macri en diciembre de 2015, tanto el Ministerio de Trabajo de la Nación como el GCBA dejaron de convocar a la UCI a la hora de realizar las inspecciones.

²⁶⁵ Un entrevistado explicó que tanto la conducción del SOIVA como los empresarios no quieren infiltrados de La Alameda y de grupos de izquierda, motivo por el cual poseen intereses comunes para despedir a los disidentes.

El sindicato posee seis inspectores propios que realizan inspecciones diarias para verificar la afiliación de los cortadores al gremio, para lo cual los trabajadores deben estar registrados ante los organismos de seguridad social. Al igual que lo declarado por el dirigente de SOIVA, los miembros de UCI también apuntaron que no pueden inspeccionar en domicilios. En este punto, la capacidad de inspección de la UCI cuenta con una ventaja por sobre la de SOIVA: el corte en Flores se suele hacer en los primeros pisos de los locales comerciales (a donde sí se puede entrar)²⁶⁶.

Los dos entrevistados de la UCI también admitieron la disminución de la cantidad e intensidad de las inspecciones sindicales en las épocas de crisis económicas, pues existe un riesgo de que la empresa no pueda cumplir el costo de la formalidad, cierre y se pierda el puesto de trabajo. También explicaron que los trabajadores tienen miedo de perder el trabajo y por eso no denuncian ante el sindicato en caso de que sus patrones incumplan el CCT o el pago de las cargas sociales. Por último, apuntaron que ante varias inspecciones, los empresarios de Flores cerraron el local y cambiaron la razón social (S3).

Algunos entrevistados señalaron que la UCI es uno de los sindicatos más activos del sector en el combate al trabajo informal. Por este motivo, y también a raíz de la mayor capacitación requerida para el puesto de trabajo, la incidencia de la informalidad laboral es menor en los cortadores de prendas que en el resto de los ocupados del sector (F2).

6.4.1.3) SETIA:

Los trabajadores administrativos y comerciales de las fábricas y talleres que confeccionan ropa están agremiados en el Sindicato de Empleados Textiles de la Industria y Afines (SETIA). Este sindicato agrupa a todos aquellos trabajadores de las empresas textiles y de indumentaria que no se dedican estrictamente a las tareas de producción de las prendas²⁶⁷. Entre ellos se destacan los administrativos, los encargados, los capataces, los choferes, los auxiliares de

²⁶⁶ El procedimiento tradicional es que ingresan en los locales que no tienen cortadores afiliados, solicitan a los empresarios o encargados los registros laborales y luego los citan mediante el Ministerio de Trabajo para que los afilien, aunque no exigen los pagos retroactivos (S3).

²⁶⁷ En otros términos, SETIA posee afiliados tanto de empresas textiles como de fabricación de indumentaria. En este último caso, ejerce la representatividad gremial en el CCT N° 501 de 2007.

limpieza, el personal de maestranza y los técnicos y vendedores (S8; SETIA, 2018).

Para fines de 2018, SETIA tenía aproximadamente 15.000 afiliados trabajadores de empresas de confección de indumentaria, mientras que en 2015 llegó a tener 20.000 afiliados (S8). Según los entrevistados, la incidencia de la informalidad laboral en los trabajadores que forman parte de la competencia del SETIA es similar al promedio de la economía, aunque suelen estar formalizados al 50%. Es decir, se pagan cargas sociales por cuatro horas de trabajo cuando en realidad se desempeñan ocho o más: el saldo se abona informalmente²⁶⁸.

Uno de los dirigentes del SETIA entrevistados afirmó que “cuando hacemos las inspecciones, no podemos apretar mucho al coreano porque cierra”. También relató que los empresarios suelen tomar represalias contra los trabajadores que denuncian situaciones irregulares ante el sindicato, lo que dificulta sus tareas de inspección: “tenemos que ser muy cuidadosos para cuidar a los trabajadores porque los pueden despedir. Y fundamentalmente no podemos reclamar por un trabajador si no está de acuerdo con que reclamemos” (S8). Por último, destacó que el sindicato tiene escaso poder de negociación porque los administrativos son fácilmente reemplazables: los empleadores pueden poner un anuncio y consiguen cientos de candidatos dispuestos a trabajar por peores condiciones.

6.4.1.4) STTD:

En el sector también existe el Sindicato de Trabajadores y Talleristas a Domicilio (STTD) que agrupa a los dueños de los talleres de confección. En este punto, cabe mencionar que la Ley de Trabajo a Domicilio N° 12.713 de 1941, aún vigente, otorga un doble rol a los talleristas: respecto a las marcas, son empleados en relación de dependencia; respecto a los costureros que contratan, son empleadores (Lieutier, 2010; Gago, 2014a, PROTEX, 2016). Sin embargo, este sindicato prácticamente no tiene actividad pública y no se logró entrevistar a ninguna autoridad para la presente tesis doctoral.

6.4.2) Gremial empresaria

²⁶⁸ Otra maniobra mencionada es que recibos de sueldo tengan varias inasistencias por mes, lo que implica importantes descuentos en el sueldo bruto (para pagar menos cargas sociales).

En el sector, la entidad empresaria más importante es la Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria (CIAI), que integra la Federación Argentina de la Industria de la Indumentaria y Afines (FAIIA). En dicha Federación también se incluye a la Cámara Argentina de Indumentaria de Bebés y Niños (CAIByN) y a la Asociación de Confeccionistas de Pergamino (Ge3). Según su página web, la entidad posee alrededor de doscientos socios, de los cuales aproximadamente el 60% son marcas de indumentaria (de las cuales, a su vez, alrededor del 85% se ocupan de alguna actividad productiva y el 15% restante solo comercializa) y 40% son fábricas y talleres formales.

Si bien el rol de las gremiales empresarias en la problemática no fue consultado en las entrevistas realizadas²⁶⁹, algunos entrevistados apuntaron que para sus socios los talleres informales representan una competencia desleal mientras que otros señalaron que las empresas de la cámara tercerizan su producción en dichos talleres.

6.4.3) Organismos No Gubernamentales

6.4.3.1) La Alameda:

La Fundación La Alameda es uno de los actores con mayor participación en la denuncia de los talleres clandestinos, como emergió de diversos entrevistados y de la revisión bibliográfica. Luego del incendio del taller de Luis Viale en marzo de 2006, La Alameda trabajó en conjunto con la Subsecretaría de Trabajo del GCBA para allanar a los talleres informales y combatir la explotación laboral en el sector (S9). Adicionalmente, la fundación creó la cooperativa de indumentaria Unión de Trabajadores Costureros (UTC) que fabrica prendas del movimiento mundial *No Chains* para reinserir a los trabajadores de los talleres informales clausurados (S9).

El trabajo cualitativo pudo comprobar que el rol de La Alameda no está exento de contradicciones. Su activa participación en las clausuras a los talleres informales de CABA luego del incendio de Viale motivó movilizaciones de protestas en su sede por parte de talleristas y costureros bolivianos en abril de

²⁶⁹ Esto se debe a un error del diseño del cuestionario originado en el hecho de que no se detectaron menciones a las gremiales empresarias del sector ni en la bibliografía ni en la primera ronda de entrevistas.

2006, quienes denunciaron que se les impedía trabajar (Exp6). Una nota en el diario Página 12 cita el testimonio de un costurero de un taller informal: “A mí las inspecciones ya me están perjudicando. Hoy no pude trabajar, y si no trabajo, no me pagan. Mi hijo, mi estómago y el pago del alquiler de la habitación no esperan” (Livchits, 2006).

Ante las críticas recibidas, Néstor Escudero, uno de los responsables por aquel entonces de La Alameda, afirmó en una entrevista que ellos distinguían entre talleres familiares y talleres clandestinos. Según sus declaraciones, La Alameda intenta colaborar con los talleres familiares para que logren formar cooperativas de trabajo y sólo denuncian a los talleres clandestinos en los cuales se da el delito de trata de personas con fines de explotación laboral (Página 12, 2006).

Gustavo Vera, legislador porteño y referente de la Fundación, realizó en 2015 una denuncia ante la PROTEX a 190 talleres clandestinos de ropa (PROTEX, 2016). Sin embargo, en los últimos años La Alameda modificó su estrategia y en la actualidad busca organizar a los trabajadores de las fábricas y talleres formales para conformar un cuerpo de delegados que pueda disputar la dirección del SOIVA (Conde). Sin embargo, sus principales referentes tienen dificultades para obtener empleos pues ningún empresario los quiere contratar por sus antecedentes de defensa activa de los derechos de los trabajadores, lo que dificulta su accionar.

El cambio de la estrategia y la mayor inactividad de La Alameda durante el último lustro del periodo analizado pueden estar relacionadas con cierta decepción por parte de sus militantes con los costureros informales, pues como concluye Caggiano (2013) “quienes son concebidos como los/as beneficiarios/as de sus actividades no participan de la organización, y la relación que tienen con ella (*La Alameda*) – cuando la tienen – es intermitente” (p. 17, cursiva propia).

6.4.3.2) Fundación PROTEJER

Por último, una de las organizaciones gubernamentales de la cadena de valor es la Fundación PROTEJER, creada a fines de 2003 por dirigentes sindicales, académicos, empresarios y funcionarios. Esta fundación posee un centro de estudios encargado de elaborar propuestas de políticas públicas, cuyos directivos presentan a las autoridades gubernamentales (Exp7).

Entre 2015 y 2016, las autoridades y los técnicos de la Fundación elaboraron un “Proyecto de parques industriales de módulo óptimo” del sector, que busca acabar con la informalidad laboral (B8). La propuesta consistía en la construcción de galpones de 1.000 metros cuadrados para producir formalmente, en las cuales se compensaran los mayores costos de la formalidad a través de la mayor productividad y la menor rotación física de las prendas. La idea incluye asociar a una fábrica textil para aprovisionar las telas y a algunas marcas de indumentaria que den las órdenes de trabajo. Adicionalmente, se prevé el acceso al financiamiento barato para pagar las máquinas, la materia prima y los sueldos utilizando las órdenes de compra de las marcas como garantía bancaria (B8). Si bien hubo tratativas con el GCBA bajo la gestión Macri, desde diciembre de 2015 las negociaciones se interrumpieron y el proyecto naufragó.

6.4.4) El rol del Estado

En la actualidad, la elevada incidencia de la informalidad laboral en la industria de fabricación de indumentaria en Argentina deja en evidencia la incapacidad del Estado para evitar la violación de las normativas vigentes. Como se describió en el capítulo 2, la revisión de los estudios antecedentes pudo comprobar la existencia de unanimidad respecto al escaso control por parte del Estado como una condición necesaria para el predominio de esta problemática en el sector.

Con relación al marco normativo, Argentina se caracteriza por disponer de un amplio conjunto de leyes que regulan las condiciones laborales de los distintos ocupados del sector, a diferencia de otros países de América Latina y el mundo²⁷⁰ (F2). Algunos autores, como Castel (2010) entienden a la legislación laboral como la forma en que una sociedad cristaliza y resuelve la disputa entre el capital y el trabajo en un momento histórico determinado. Cabe apuntar que la gran mayoría de las normas vigentes en la actualidad fueron creadas durante los años de auge del modelo de acumulación fordista (Ludmer, 2019).

Diversos entrevistados coincidieron en señalar a la década de los noventa como el momento en que las tareas de inspección pública se debilitaron, lo que

²⁷⁰ En un trabajo anterior (Ludmer, 2019) describimos las distintas leyes y normas que regulan la contratación de trabajadores en empresas dedicadas a la fabricación de indumentaria, entre las que se destacan la Ley de Contrato de Trabajo (Ley n° 20.744), los distintos convenios colectivos del sector y la Ley de Trabajo a Domicilio (Ley n° 12.713).

posibilitó la extensión del modelo productivo informal (B8; S6; Ge1). El intenso crecimiento económico de la posconvertibilidad no fue acompañado por esfuerzos significativos de inspección de las condiciones laborales en esta industria (B8; S6). El Estado sólo tomó un activo rol en las inspecciones luego de que el incendio del taller de Luis Viale visibilizara ante la sociedad civil las paupérrimas condiciones laborales y de seguridad e higiene en los talleres informales (F3; B8; Lieutier, 2010). Un miembro de la gremial empresaria apuntó que las inspecciones a las marcas por informalidad mermaron durante el Gobierno de Macri en la Ciudad de Buenos Aires.

Lieutier (2010) aporta una conclusión valiosa para comprender el rol del Estado en la problemática:

“Cuando el mercado laboral no es regulado, se suceden situaciones de vulneración de los derechos de los trabajadores, y la industria de indumentaria es un ejemplo de ello; hasta el incendio en Luis Viale había tenido un insignificante control por parte del Estado y una escasa presencia sindical... Esta ausencia de control fue otro de los factores que posibilitaron el desarrollo de la clandestinidad como forma de organización en el sector” (p.137).

Los allanamientos y las clausuras de talleres informales que se sucedieron al incendio de Viale no estuvieron exentos de contradicciones: una gran cantidad de talleres se mudaron al Conurbano Bonaerense y proliferaron reclamos de talleristas y costureros para que cesen las clausuras. Dado que buena parte de los costureros vivían en los mismos talleres, su cierre generaba no sólo la pérdida de su trabajo sino también de su vivienda²⁷¹.

Las entrevistas realizadas permitieron comprobar la presencia de una desigual actividad de inspección por parte de los organismos públicos, según la unidad productiva o comercial sea formal o informal. En particular, tanto la AFIP como el Ministerio de Trabajo de Nación y las agencias municipales suelen inspeccionar únicamente a los talleres y fábricas formales (Ge1; B2; F3, S10).

²⁷¹ Un artículo periodístico de aquella época afirma que “todos coinciden en que la política de clausuras no basta de por sí y que deberían surgir nuevas políticas públicas para proveer una solución a la situación de esta fase del sector productivo textil” (La Nación, 2006).

Casualmente, tres de los entrevistados utilizaron la misma frase para describir la problemática: “el Estado caza en el zoológico”. Uno de los empresarios formales entrevistados se quejó de que tenía que pagar derechos de autor por la música que pasaba en sus locales comerciales, mientras competía con otros circuitos productivos que no pagaban un solo impuesto ni carga social.

En contraste, emergió por unanimidad que los organismos públicos no realizan tareas de inspección en las villas de emergencia, donde se concentran los talleres informales de costura. También se comprobó que la totalidad de los dirigentes sindicales entrevistados destacaron la responsabilidad del Estado en la problemática por su deficiente capacidad inspectora. Uno de los expertos remarcó que los agentes públicos responsables de la inspección cobran coimas para permitir el incumplimiento de las normativas laborales e impositivas, fenómeno descrito en Dewey (2014). Dos empresarios de marcas formales con fabricación declararon que los inspectores están atentos a detectar el incumplimiento de cualquier normativa para exigir el pago de coimas (como el ejemplo mencionado de la autorización para pasar música en los locales). Como lo sintetizó otro entrevistado: “entonces hoy se extiende la idea que en este país el que legaliza es un boludo porque está atrayendo los problemas”.

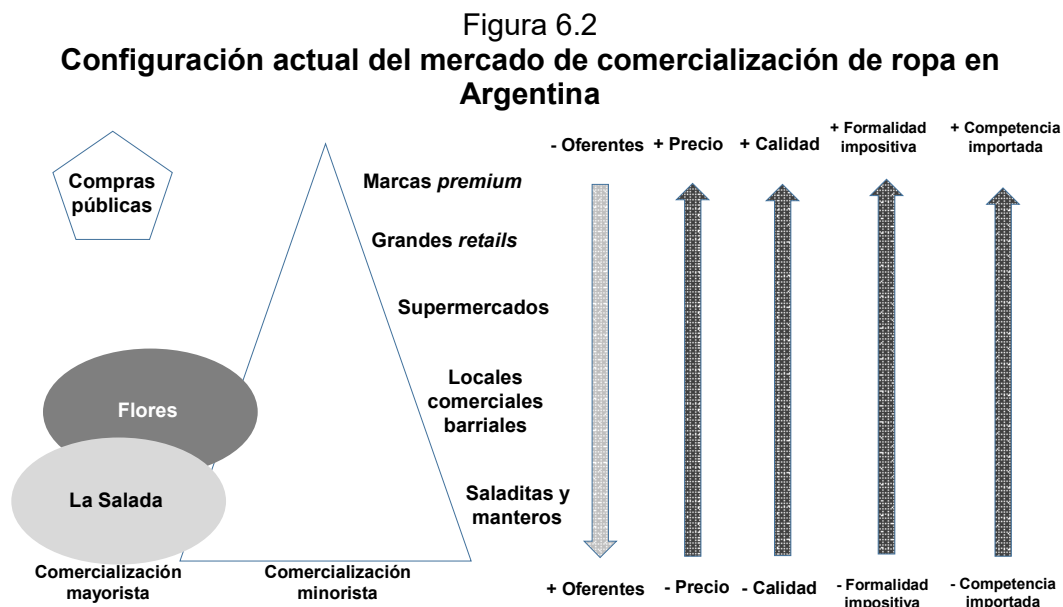
Uno de los funcionarios entrevistados explicó que la debilidad de las inspecciones públicas se debe a diversos factores que confluyen simultáneamente. En primer lugar, apuntó a la dificultad de lograr que los inspectores hagan cumplir las regulaciones, pues las fuerzas controladoras son corruptibles. También explicó que allanar un taller-vivienda es una tarea “sumamente compleja porque la gente vive en los talleres informales. Y si los cerrás, quedan en la calle y el Estado no tiene la capacidad para reinsertarlos a todos” (funcionario anónimo). También apuntó a la intensidad de las denuncias: existen épocas donde la problemática no está instalada en la opinión pública, con lo cual la cantidad de denuncias es menor, dificultando las tareas de inspección. A su vez apuntó contra la falta de centralización de las tareas de fiscalización, lo que requiere importantes esfuerzos de coordinación entre varios organismos distintos, como la Agencia Gubernamental de Control, la Policía Federal, la Subsecretaría de Trabajo del GCBA, la Dirección Nacional de Migraciones, la Defensoría del Pueblo, la PROTEX, entre otras. Por último, el

funcionario apuntó que la macroeconomía influye en la decisión del poder político: en épocas de crisis económica se flexibilizan las inspecciones para no cerrar talleres y dejar sin trabajo a los costureros.

6.5) A modo de cierre del capítulo

La figura 6.2 resume la composición actual del mercado de comercialización ropa de Argentina. El triángulo refiere al mercado de venta minorista de prendas: su forma obedece al diferencial de cantidades comercializadas en el vértice (el segmento ABC1) y en la base (los sectores populares). Alejadas del triángulo y en el margen superior izquierdo se ubican las compras públicas, para dar cuenta de que esa parte del mercado no se destina al consumidor final sino a los diversos organismos del estado.

Al lado derecho del triángulo se ubican los eslabones de comercialización minoristas. El ancho del triángulo a la altura de los distintos eslabones refiere a la cantidad de consumidores de los diversos segmentos a los cuales venden las prendas. Al mismo tiempo, las flechas que apuntan hacia arriba indican que, a medida que nos acercamos al vértice (segmento ABC1), la formalidad impositiva se acrecienta, al igual que el precio y la calidad de las prendas, así como el impacto de la competencia importada.



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Nota: los grandes retail y supermercados son los segmentos con menor cantidad de ofertantes, elemento que no queda reflejado en la figura.

Al lado izquierdo de la figura se grafican los segmentos mayoristas de Flores y La Salada. La zona de contacto entre ambos circuitos indica que existen puestos de la feria que comercializan en galerías de Flores. La Salada se ubica debajo de Flores como forma de referir el menor precio (y calidad) relativo de sus prendas. Obsérvese que ambos circuitos están ubicados a la altura de los locales comerciales barriales, las saladitas y los manteros, para dar cuenta de que son sus principales clientes. En el trabajo de campo realizado no se ha detectado que dichos circuitos mayoristas abastezcan de prendas ni a los supermercados, ni a las marcas *premium* ni a las tiendas departamentales.

Por último, la flecha descendente indica que, a medida que nos acercamos a la base de la pirámide, la cantidad de oferentes de cada segmento es mayor. En efecto, el cuadro 6.2 resume la cantidad de unidades comerciales según segmento, en función de las estimaciones obtenidas por el abordaje cualitativo.

Cuadro 6.2

**Cantidad de oferentes según segmento de comercialización.
Argentina: 2018.**

Segmento	Cantidad de Oferentes
Marcas <i>premiums</i>	100
Tiendas departamentales	3
Supermercados	8
Locales comerciales barriales al consumidor	sin dato
Locales mayoristas en Flores	7.554
Puestos mayoristas en La Salada	7.822
Puestos en Saladitas	45.653
Manteros	72.200

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas, CAME, CAEMCA e INDEC.

La mayor concentración del mercado se da en las tiendas departamentales y en los supermercados. Las marcas *premium* que abastecen al segmento ABC1 son relativamente pocas, en comparación con los segmentos populares que aglutinan decenas de miles de puesteros y manteros. En efecto, la gran cantidad de jugadores en los segmentos inferiores comprueba su escaso poder de mercado. Este elemento adquiere vital importancia para explicar las causas de la informalidad laboral en la fabricación de las prendas para dichos segmentos, como se analizará en el capítulo 8.

En el eslabón industrial ocurre algo similar: también existe una gran oferta de unidades productivas dedicadas a la actividad de la confección. El cuadro 6.3 resume la cantidad de oferentes en cada segmento, en función de las estimaciones obtenidas por el abordaje cualitativo. Aquí resulta necesario aclarar que se están comparando unidades productivas que agrupan a varios trabajadores (como las fábricas y los talleres) con costureros a domicilio. También cabe la posibilidad de que existan yuxtaposiciones entre algunas de estas categorías, fruto de las distintas metodologías de estimación utilizadas para cada uno de ellos, con lo cual estos datos deben ser tomados con cautela.

Cuadro 6.3
Oferentes en la confección de ropa según eslabón

	Noviembre de 2018
Fábricas y talleres formales	3.447
Talleres informales que fabrican para Flores y La Salada	43.373
Costureros a domicilio	58.611
Cooperativas	216

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas, EPH del INDEC, Ministerio de Salud y Desarrollo Social de la Nación y OEDE.

Más allá de estas últimas aclaraciones, del trabajo de campo realizado ha emergido que los talleres informales constituyen la mayor cantidad de unidades productivas del sector. Al igual de lo que ocurre con los costureros a domicilio, la gran cantidad de oferentes les resta poder de negociación individual a la hora de negociar por ingresos y condiciones laborales.

Capítulo 7

Caracterización del empleo en el sector

En este capítulo se presenta una descripción de las principales características del empleo en el eslabón de fabricación de indumentaria en Argentina para el período reciente, a partir del análisis de las estadísticas disponibles. Luego se desarrollan diversos abordajes econométricos para explorar las causas de la informalidad laboral en el sector a partir de la información de las encuestas sociodemográficas. En tercer lugar, se presentan los resultados del ejercicio exploratorio de estimación de la cantidad de trabajadores en la fabricación de las prendas comercializadas en los dos circuitos comerciales más importantes del país: la feria La Salada y el barrio porteño de Flores.

7.1) Caracterización del empleo en el sector a partir de encuestas sociodemográficas

A continuación se presenta una estimación de la cantidad de empleo total generado en la fabricación de prendas en Argentina y se realiza una descripción de los atributos de los trabajadores y de sus puestos de trabajo. Luego se describe la distribución de los asalariados formales según tamaño de empresa y ubicación geográfica. Por último, el foco del análisis se sitúa en el conjunto de

trabajadores informales del sector relevado por la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del INDEC.

7.1.1) Sobre el empleo total del sector

¿Cuánto empleo genera la fabricación de indumentaria en Argentina en la actualidad?

A pesar de la importancia de dicha pregunta, en el relevamiento bibliográfico realizado se observó la existencia de estimaciones sumamente distintas en la literatura especializada. Diversos trabajos presentan variadas estimaciones sobre la magnitud del fenómeno que, o están desactualizadas, o sólo abarcan una porción del total de trabajadores o no especifican su metodología de cálculo. Por ejemplo, González (2006) estima la presencia, para el año 2005, de 76.265 trabajadores informales en la fabricación de ropa en Argentina²⁷². Lieutier (2010) menciona un relevamiento de las asociaciones de talleristas del año 2008 que indica la existencia de 5.000 talleres informales en la Ciudad de Buenos Aires con 30.000 trabajadores y una cifra similar en el Conurbano.

A partir de información de la Cuenta Generación del Ingreso del INDEC y de los microdatos de la EPH para el período 2003-2006, Coatz *et al.* (2010) calculan en 134.700 ocupados informales en el sector de confecciones y 52.400 formales para el cuarto trimestre de 2008, lo que totaliza 187.100 -con una tasa de informalidad laboral de 72%-. Tanto Gutti (2013) como Rozenwurcel y Bezchinsky (2013) coinciden en estimar que el sector ocupó cerca de 50.000 empleados registrados en el año 2010 y aproximadamente 80.000 trabajadores no registrados (un total de 130.000), aunque ninguno de los dos trabajos brindan precisiones sobre la metodología de cálculo.

Gago (2014) cita declaraciones del ex cónsul boliviano en Argentina, Alberto González, quien en una nota publicada en septiembre de 2009 en el periódico boliviano Los Tiempos afirmó que “la cantidad de personas trabajando en este esquema (*en talleres no habilitados*) rondaría las 100 mil” (Gago, 2014, p.133,

²⁷² Dichas estimaciones fueron elaboradas en función de información de la Encuesta Industrial Mensual (EIM), del Censo Nacional Económico de 1994 y de la Matriz Insumo-Producto de 1997, las tres realizadas por el INDEC. El autor también consultó información del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP).

cursiva propia). Adicionalmente, cita denuncias de la Unión de Trabajadores Costureros de la Fundación La Alameda que señalan la presencia de 150.000 costureros esclavizados en 15.000 talleres clandestinos ubicados en el Gran Buenos Aires. Montero (2017) menciona que se calcula que existen 150.000 personas en la industria de confección de ropa en Argentina, de las cuales 51.000 están registradas, 50.000 se desempeñan en la informalidad pero con condiciones laborales equivalentes a sus pares registrados, mientras los 50.000 restantes se desempeñan en talleres clandestinos. En una entrevista para la presente investigación doctoral realizada en octubre de 2018, Ezequiel Conde, referente de la Fundación La Alameda, afirmó que existían en dicho momento 350.000 trabajadores en la fabricación de ropa en Argentina (S9, Conde).

Una primera forma de dar respuesta al interrogante sobre la cantidad actual de trabajadores en la industria de fabricación de ropa en Argentina consiste en analizar la información de las encuestas sociodemográficas disponibles. Para ello, se ha trabajado con los microdatos de la EPH para el período comprendido entre el segundo trimestre del año 2016 y el cuarto del 2018²⁷³.

El cuadro 7.1 presenta la cantidad estimada de trabajadores en la confección de indumentaria en Argentina, agrupados según categoría ocupacional y formalidad del puesto de trabajo²⁷⁴. Adicionalmente, para las distintas categorías ocupacionales se muestran las tasas de informalidad laboral, operacionalizadas como el porcentaje de trabajadores sin aporte ni descuento al sistema jubilatorio. En primer lugar, los registros de la seguridad social de Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE) del Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación comprueban la presencia promedio de 44.268 asalariados formales en la confección de indumentaria en Argentina, entre el segundo trimestre de 2016 y el cuarto de 2018.

²⁷³ La elección de dicho período se encuentra justificada en el apartado 3.3.1.1.

²⁷⁴ La metodología utilizada para su cálculo está descrita en el capítulo metodológico, apartado 3.3.1.

Cuadro 7.1

Empleo según categoría ocupacional y formalidad: II trim-2016 al IV trim-2018

En personas y porcentaje

	Formal	Informal	Total	Tasa de informalidad
Asalariado	44.268	53.687	97.955	54,8%
Cuenta Propia	8.173	59.007	67.180	87,8%
Patrón	2.078	6.406	8.484	75,5%
Trabajador familiar sin remuneración	-	1.998	1.998	100,0%
Total	54.519	121.098	175.617	69,0%

Fuente: elaboración propia en base a OEDE para asalariados formales y cálculos propios en base a información de EPH-INDEC para las restantes categorías.

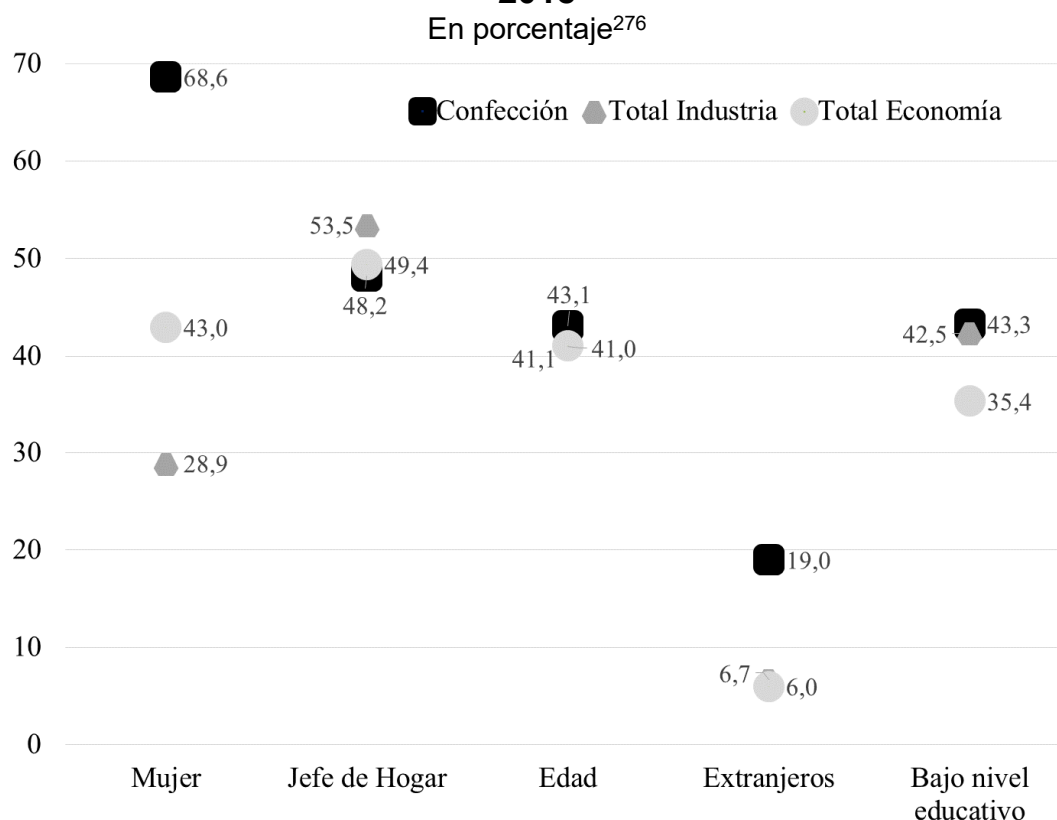
A partir de expandir el dato de asalariados formales para todo el país con el porcentaje de su participación en el empleo total del sector según la EPH (de 25,2%), se obtuvo la estimación de 175.600 trabajadores en total para la industria de fabricación de indumentaria en Argentina. De esa cantidad, 54.500 fueron trabajadores formales y 121.100 informales, lo que equivale a una tasa de informalidad laboral de 69%, que desciende a 54,8% si se analiza únicamente a los trabajadores asalariados. En este punto cabe volver a advertir que la EPH tiene dificultades para captar a todo el universo de los costureros, con lo cual estas estimaciones deben ser consideradas con cautela e interpretadas como un escenario de mínima.

Al interior del universo de ocupados informales del sector, 59.000 fueron trabajadores por cuenta propia, 53.700 asalariados, 6.400 patrones y 2.000 trabajadores familiares sin remuneración. En este punto emerge una característica distintiva del empleo en el sector: la mayor cantidad de trabajadores informales son trabajadores independientes.

¿Cuáles son los atributos personales más característicos de los trabajadores de la fabricación de ropa?

El gráfico 7.1 presenta la información sobre género, posición en el hogar, edad, nivel educativo y si el trabajador nació en otro país o en Argentina, tanto para los ocupados de la confección como para el total de la industria manufacturera y de la economía argentina²⁷⁵. La primera variable es el porcentaje de empleo femenino: mientras que en la confección de indumentaria las mujeres representaron el 68,6% de los trabajadores totales, dicha participación desciende a 28,9% para la industria argentina y a 43% para el total de los ocupados de la economía. Estos datos permiten comprobar que se trata de un sector particularmente feminizado.

Gráfico 7.1
Atributos individuales de los ocupados: II trim-2016 al IV trim-2018



Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

²⁷⁵ Como se explicó en el capítulo metodológico, se presentan los datos para la industria manufacturera y para el total de la economía con el objetivo de brindar un punto de comparación que deje en evidencia las especificidades propias del sector.

²⁷⁶ Las participaciones porcentuales de mujer, jefe de hogar, extranjero y bajo nivel educativo se expresan en porcentaje, mientras que el promedio de la edad en años.

Respecto a la posición en el hogar, 48,2% de los ocupados del sector declaró ser jefe de hogar, proporción que asciende a 53,5% para la industria y a 49,4% para el total de la economía²⁷⁷. Esto deja en evidencia que, lejos de tratarse de un ingreso adicional, la mayoría de los ocupados son jefes de su hogar. Esto tiene especial importancia pues la precariedad de sus puestos de trabajo posee impactos negativos no sólo para los trabajadores sino también para sus grupos familiares. En particular, porque el 62,1% de los costureros que son jefes de hogar son también mujeres, lo que habitualmente está asociado a una mayor vulnerabilidad del hogar (ver, por ejemplo, Gasparini y Marchionni, 2015).

Por otro lado, los trabajadores de la confección de ropa promediaron 43,1 años mientras que los de la industria, 41, y los del total de la economía, 41,1. Esto demuestra la presencia de una leve pero significativa diferencia (en torno al 5%) para los costureros. Al interior de este conjunto, la desagregación por género indica que las mujeres costureras promediaron los 44,8 años, mientras que los hombres sólo 40,4, una diferencia en promedio de 4,4 años.

Por otro lado, 19% de los trabajadores del sector nacieron en otros países, proporción que se reduce a 6,7% para la industria y a 6% para el total de los ocupados de la economía. Al interior de los extranjeros relevados en esta rama, 63,2% nacieron en Bolivia, 13,2% en Paraguay, 8,8% en Uruguay, 7,4% en Chile, 5,9% en Perú y 1,5% en Colombia. En relación a la importancia de las economías étnicas en este sector, cabe aclarar que dicho porcentaje debe ser entendido como un escenario de mínima, pues probablemente algunos costureros encuestados que nacieron en el país sean segunda generación de padres oriundos de otras latitudes. En efecto, como se mencionó en los antecedentes, los flujos migratorios comenzaron a arribar al país más intensamente desde la década de 1960 para los coreanos y de 1980 para el caso de los bolivianos (Pascucci, 2010b).

En cuanto al nivel de formación de los trabajadores, el 43,3% de los ocupados en la confección de ropa tuvo bajo nivel educativo (hasta secundaria incompleta), con escasas diferencias respecto a la industria manufacturera (42,5%). Sí existe

²⁷⁷ Por su parte, la proporción de cónyuges del jefe de hogar se ubicó en 28,3% para la costura, en 20,2% para la industria y en 23,1% para toda la economía.

diferencia significativa respecto al promedio de la economía, donde los ocupados con baja calificación representaron 35,4%. Esto último se asocia a los bajos requerimientos educativos necesarios para aprender el oficio de la costura, lo que torna al sector como una alternativa valiosa para aquellos trabajadores con menores credenciales educativas.

A continuación, el cuadro 7.2 muestra la distribución del empleo según categorías ocupacionales: la proporción de cuentapropistas en el sector se ubicó en 38,3%, prácticamente el doble que para la industria manufacturera (20,0%) y para el total de la economía (20,8%)²⁷⁸.

Cuadro 7.2
Empleo según categoría ocupacional: II trim-2016 al IV trim-2018

En porcentaje

	Confección de indumentaria	Industria manufacturera	Economía total
Asalariados	55,8%	74,6%	74,8%
Trabajadores por cuenta propia	38,3%	20,0%	20,8%
Patrones	4,8%	4,8%	3,8%
Trabajadores familiares sin remuneración	1,1%	0,7%	0,6%

Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

El elevado porcentaje de empleo por cuenta propia es una de las principales particularidades del sector de confección. Lieutier (2010) y Bertranou y Casanova (2013) lo entienden como una de las formas de manifestación de la precariedad laboral, pues sostienen que en realidad tienen una relación de dependencia encubierta con algún dador de trabajo. Sin embargo, la definición de cuenta propia utilizada por la EPH del INDEC refuta este argumento pues:

“Dentro de este grupo (*los trabajadores por cuenta propia*) es posible identificar a aquellos trabajadores que declarándose como

²⁷⁸ Cabe reiterar que la participación de los cuentapropistas es aún mayor (52,1%) si se considera sobre el total de individuos encuestados por la EPH sin expandir. Dado que los factores de expansión poblacional del diseño de la muestra son más altos para los asalariados que para los cuentapropistas, cuando la muestra es expandida se altera la proporción. Sin embargo, este fenómeno no ocurre para el caso de los ocupados totales de la economía ni para los ocupados de la industria manufacturera.

independientes articulan su proceso productivo exclusivamente con un solo establecimiento, es decir que el circuito de producción de estos trabajadores está “cautivo” dado que su reproducción depende de la existencia de este establecimiento. Históricamente la actividad económica de este tipo de cuentapropistas formaba parte de la actividad principal de la unidad económica a la cual destinaba su producción. Todos estos procesos, que redundan en una pérdida de la autonomía del cuenta propia, hacen que este grupo específico se asemeje más a los trabajadores asalariados, siendo considerado como tales. A nivel de la medición se consideran trabajadores por cuenta propia a quienes: trabajan para su propio negocio o actividad y no emplean trabajadores o emplean sólo a veces o por temporada” (INDEC, 2011, p.6, cursiva propia)²⁷⁹.

De esta forma, aquellos trabajadores que declaran ante el encuestador que son independientes pero trabajan para un solo establecimiento son considerados asalariados por la metodología de la EPH. Este tratamiento fue validado por los microdatos de la EPH: para el período 2016-2018, el 98% de los trabajadores por cuenta propia informales de la confección de indumentaria declararon trabajar para más de un cliente.

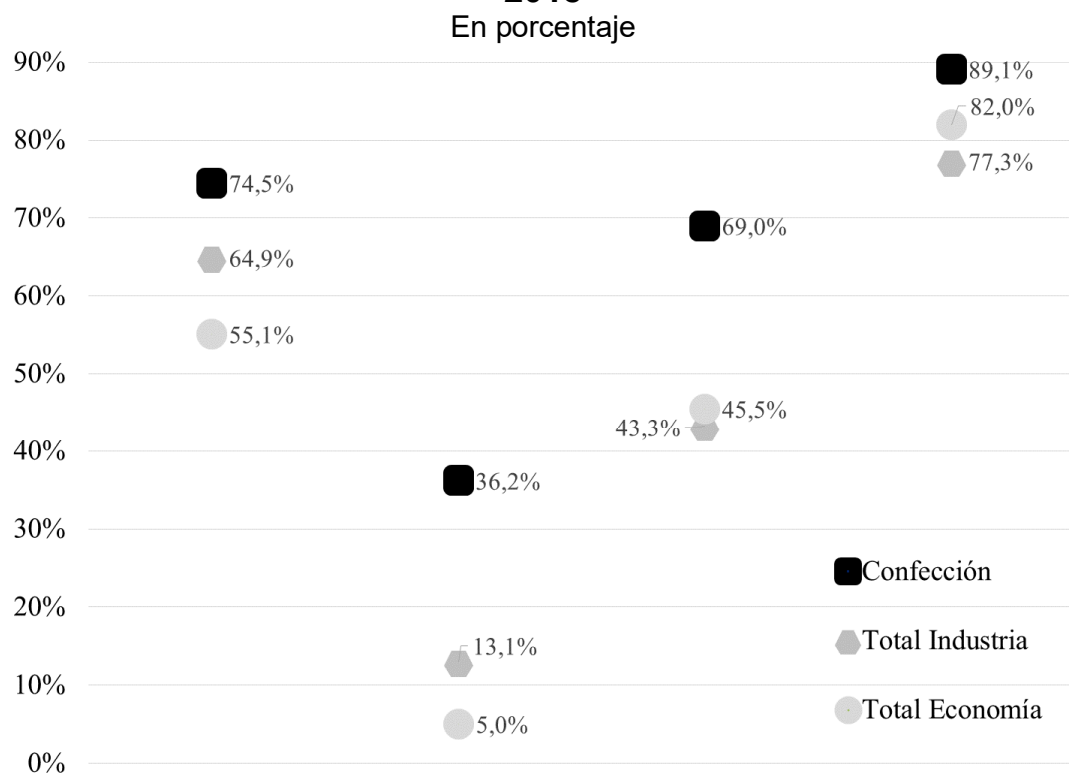
En contrapartida, la proporción de trabajadores en relación de dependencia (asalariados) fue de 55,8%, mientras que para la industria 74,6% y para el total de la economía 74,8%. La porción de trabajadores familiares sin remuneración resultó prácticamente el doble que para el total de la economía (1,1% versus 0,6%). Los patrones representaron el 4,8% del empleo en el sector, nivel similar al 4,8% para la industria y un escalón por encima del total de la economía 3,8%.

El gráfico 7.2 exhibe diversos atributos de los puestos de trabajo: su concentración geográfica en el Gran Buenos Aires (Ciudad Autónoma de Buenos Aires y partidos del Conurbano Bonaerense), el trabajo en domicilios, la

²⁷⁹ Otro aspecto de la metodología de la EPH que se destaca por las particularidades del proceso productivo es que aquellos ocupados que sólo emplean trabajadores por temporada, dinámica muy habitual en esta industria, no son considerados patrones sino trabajadores por cuenta propia.

informalidad laboral y los ocupados sin afiliación sindical²⁸⁰. En primer lugar, el 74,5% del empleo en el sector se concentró geográficamente en el GBA, al tiempo que para la industria manufacturera y la economía se ubicó algunos escalones por debajo: 64,9% y 55,1% respectivamente²⁸¹.

Gráfico 7.2
Características de los puestos de trabajo: II trim-2016 al IV trim-2018



Gran Buenos Aires Trabajo a domicilio Informalidad laboral Sin afiliación sindical
Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC y ENES para afiliación sindical.

En segundo término, se destaca una particularidad ampliamente abordada por la literatura descrita en el apartado 2.2.1: la elevada proporción de trabajo a domicilio. En efecto, 36,2% de los ocupados del sector declararon trabajar en domicilios²⁸², mientras que dicha proporción fue sólo 13,1% para la industria manufacturera en general y 5% para el total de ocupados en Argentina.

²⁸⁰ Los datos de sindicalización provienen de la ENES y corresponden a los años 2014-2015.

²⁸¹ Cabe aclarar que el diseño de la muestra de la EPH incluye únicamente a 31 aglomerados urbanos, lo que conduce a una sobre-representación del GBA en el empleo del total del país.

²⁸² De ese conjunto, el 96,4% declaró en el domicilio propio y 3,6% en el domicilio del socio o patrón.

Como se analizará con mayor detalle en el apartado 7.2.3, la informalidad laboral en la fabricación de ropa ascendió al 69% de los ocupados, mientras que para el total de la industria fue de 43,3% y para la economía de 45,5%. Se trata del universo de ocupados (incluidos trabajadores por cuenta propia, patrones y familiares sin remuneración), para el cual la tasa de informalidad es más alta que en caso de analizar únicamente a los asalariados. Para este último conjunto, la informalidad fue de 54,8%²⁸³ para la costura, 28,4% para la industria y 34% para la economía en su conjunto.

Por último, la proporción de trabajadores no afiliados a ningún sindicato en la confección de indumentaria se ubicó en 89,1%, mientras que en la industria fue de 77,3% y para el total de ocupados, 82%, como surge de los microdatos de la Encuesta Nacional de Estructura Social de 2015. El nivel de sindicalización particularmente reducido fue descripto en los antecedentes en el apartado 2.2.7.

El gráfico 7.3 deja en evidencia que, ante la pregunta de cuántas personas trabajan en su lugar de trabajo, el 38,1% de los ocupados del sector respondieron que estaban solos, nivel ampliamente superior al del total de la industria manufacturera (18,1%) y de la economía (20,6%).

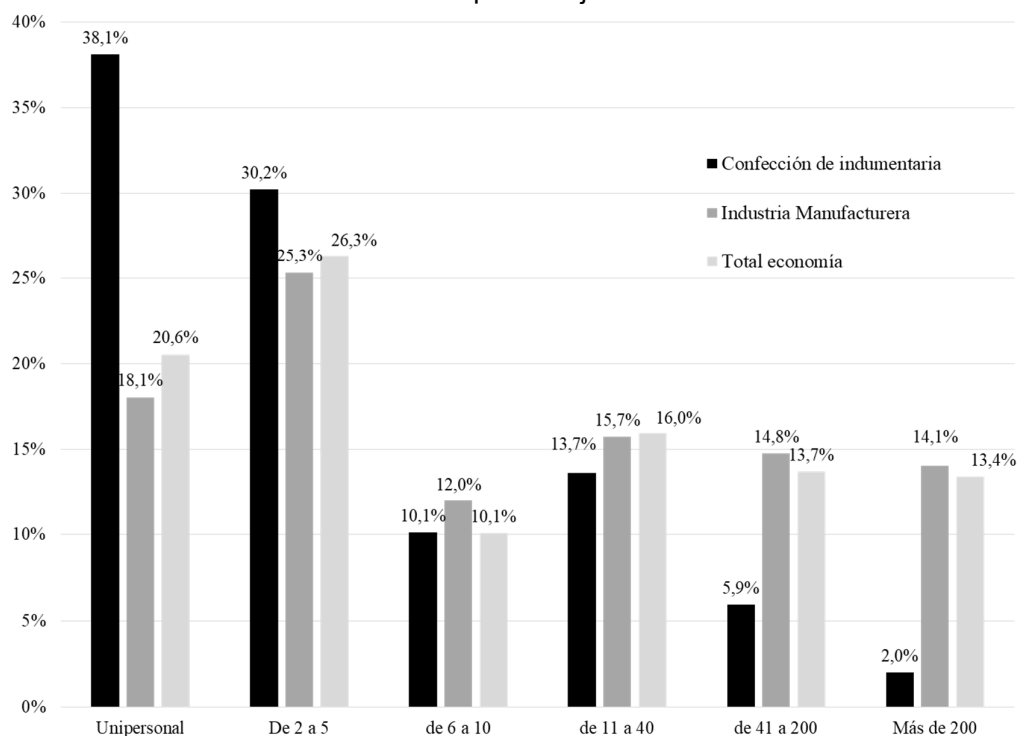
Esto muestra que el sector de fabricación de indumentaria en Argentina se caracteriza por la presencia mayoritaria de unidades productivas unipersonales, básicamente trabajadores por cuenta propia que se desempeñan desde sus domicilios. Otra interpretación posible es que aquellos encuestados con trabajadores informales mientan y declaren trabajar solos. En caso de existir este sesgo, también ocurriría en el total de la industria y de la economía, lo cual no invalida la conclusión anterior.

Adicionalmente se destaca la mayor proporción del empleo en unidades productivas de 2 a 5 trabajadores: 30,2% comparado con 25,3% en la industria y 26,3% en la economía. Las proporciones del empleo en el sector para empresas de 5 a 10 y de 11 a 40 son similares a las del resto de los sectores. Las diferencias vuelven a aparecer en la baja participación del empleo en

²⁸³ El valor de 54,8% de informalidad laboral para asalariados en el sector es similar al 56% obtenido por Lieutier *et al.* (2018) para la Ciudad de Buenos Aires durante el período 2004-2016, y al 50% de Carpio y Salgado (2017) para una base mancomunada con los años 2006, 2009, 2012 y 2015.

empresas medianas, de 41 a 200 trabajadores, (5,9% versus 14,8% en industria y 13,7% en la economía) y en grandes, más de 200 trabajadores (2% versus 14,1% y 13,4% respectivamente).

Gráfico 7.3
Empleo según tamaño del establecimiento: II trim-2016 al IV trim-2018
En porcentaje

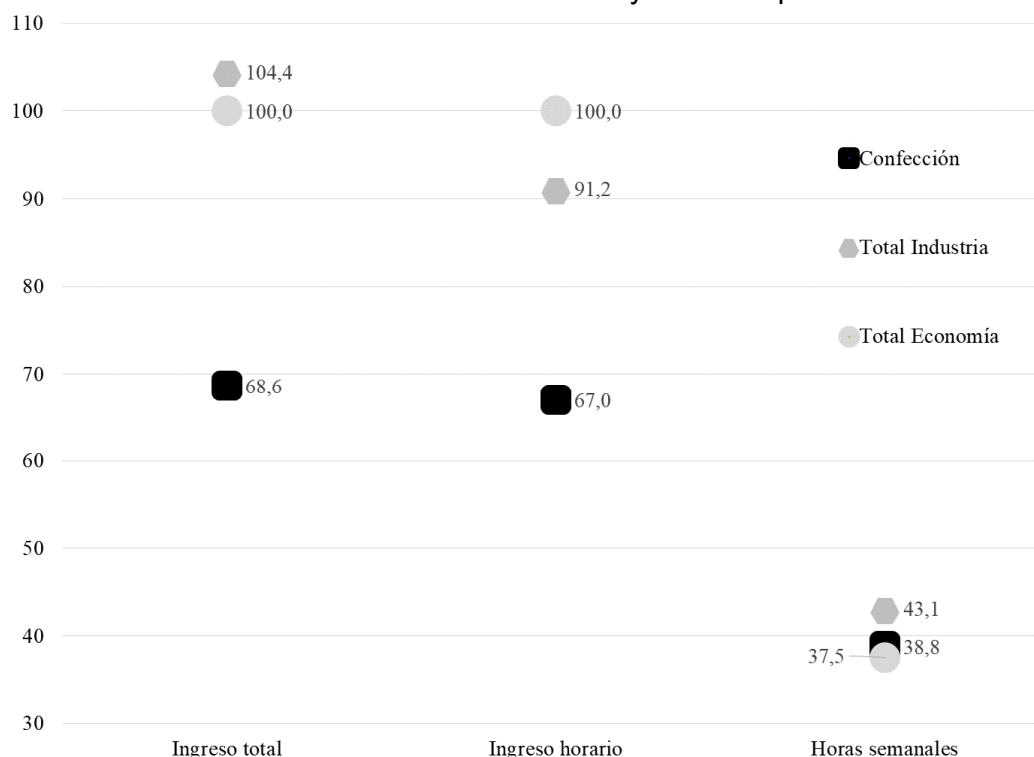


Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

El gráfico 7.4 a continuación presenta información sobre ingresos totales, ingresos horarios y horas trabajadas por mes, referidos a la ocupación principal. Dado que el análisis se realiza sobre un *pool* que aglutina información de once trimestres (prácticamente tres años), fue necesario normalizar los valores de las variables de ingresos totales y horarios para cada uno de los trimestres²⁸⁴, con el objetivo de evitar la distorsión generada por el carácter inflacionario de la economía argentina.

²⁸⁴ Se consideró como base 100 a los resultados obtenidos para la totalidad de los ocupados.

Gráfico 7.4
Ingresos y horas trabajadas: II trim-2016 al IV trim-2018
 En índice base 100 = total economía y en horas por semana



Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

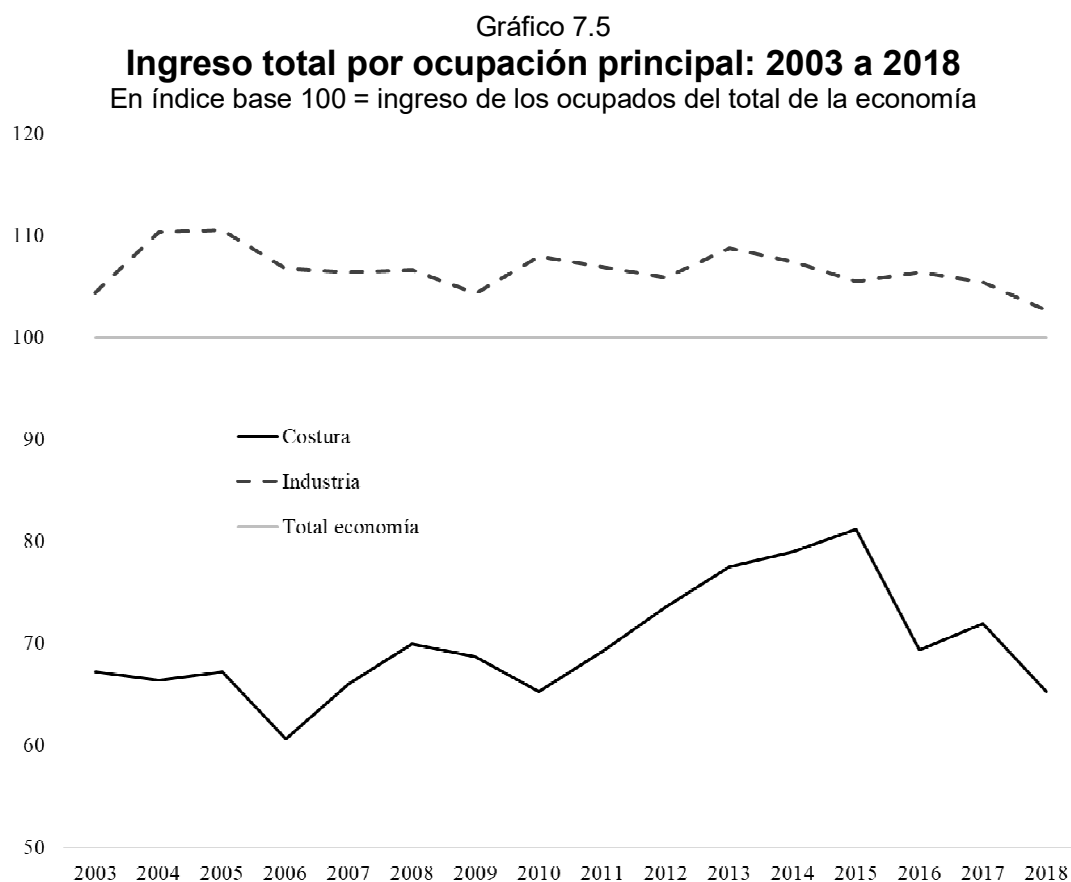
Respecto a los ingresos totales por la ocupación principal, los costureros recibieron una retribución promedio 31,4% menor al de los ocupados de la economía y 34,1% inferior respecto a los trabajadores de la industria argentina. En este punto cabe aclarar que los ingresos totales pueden ser explicados por la interacción entre la cantidad de horas trabajadas y el ingreso horario. Como se observa en el gráfico 6.4, el ingreso horario de los costureros resultó 33% inferior al del total de la economía argentina y 26,5% inferior al de la industria manufacturera, lo que deja en evidencia la penalidad que sufre el sector.

Por su parte, resulta interesante observar que la cantidad de horas trabajadas por los costureros (38,8 por semana) es similar al promedio de la economía (37,5), aunque un escalón por debajo del promedio de la industria manufacturera (43,1). En definitiva, la diferencia entre los ingresos de la ocupación principal con el promedio de la economía se explica por el menor ingreso horario, que es

parcialmente compensado por una pequeña mayor cantidad de horas trabajadas.

¿Cómo evolucionaron los ingresos totales de los costureros en el mediano plazo?

Más allá de la foto sobre las diferencias en el período reciente (2016-2018), cabe preguntarse acerca de la evolución de los ingresos totales por la ocupación principal de los trabajadores costureros en los últimos años. El gráfico 7.5 contiene la información de los ingresos promedio anual en la comparación con la totalidad de los ocupados del país (que representan el grupo base) y de los trabajadores de la industria argentina, para la década y media comprendida entre 2003 y 2018 (años en los cuales la EPH adopta la modalidad de relevamiento continuo).



Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Como se verá más adelante, el tamaño reducido de la muestra de los costureros (alrededor de 800 en promedio por año) obliga a interpretar los datos anuales con cautela. Más allá de esta advertencia, el gráfico resulta útil para identificar tendencias de mediano plazo en la evolución de los ingresos: un primer momento que abarca entre 2003 y 2010 se caracteriza por el hecho de que los ingresos de los costureros muestran un comportamiento relativamente similar al del promedio de la economía (salvo en el trienio 2006-2008 donde parece haber cierto proceso de convergencia).

Desde 2010 a 2015 se observa con claridad una convergencia de los ingresos totales de los ocupados del sector al promedio de la economía, que puede estar asociado a cierta destrucción de los puestos de trabajo de menor calidad, como veremos en el apartado 6.2.4. A partir de 2015 se comprueba un nuevo proceso de divergencia, que implicó un significativo ajuste de los ingresos de los costureros -también se verificó, aunque con menor magnitud, para el conjunto de la industria argentina-. Este fenómeno puede ser asignado a la dinámica de ajuste experimentada por el sector fruto del cambio de modelo macroeconómico, como se analizó en el capítulo cinco.

7.1.2) Sobre el empleo asalariado formal del sector

En este apartado, se repasan algunas características de los asalariados registrados en la fabricación de ropa que, como quedó en evidencia en el gráfico 6.1, sólo representaron un cuarto del empleo total del sector durante el período analizado. La fuente de información utilizada es el OEDE y los datos refieren al promedio del año 2018²⁸⁵.

El cuadro 7.3 muestra que el 21,1% de los asalariados formales en el sector pertenecieron a empresas de hasta 9 trabajadores, porcentaje similar al del total de la economía argentina (20,1%) aunque casi el doble de la industria manufacturera (11,8%). El rango con mayor participación es el de 10 a 49 trabajadores, con 32,8% del empleo, proporción significativamente superior al de

²⁸⁵ Al tratarse de registros administrativos, no resultó necesario combinar la información de varios años para ganar representatividad estadística.

la industria y la economía (22,8% y 21,7% respectivamente). El peso del empleo en empresas de entre 50 y 200 trabajadores (23%) es similar al resto (23,3% industria y 21,7% total economía), mientras la diferencia reaparece en empresas de más de 200 trabajadores: 23,2% para confección, 42% para industria y 36,5% para la economía.

Cuadro 7.3
**Asalariados registrados por tamaño de empresa: promedio
 2018**

En personas y porcentajes

Promedio 2018	Confección de indumentaria		Industria manufacturera		Economía total	
	En personas	En %	En personas	En %	En personas	En %
hasta 9	8.649	21,1%	143.630	11,8%	1.328.349	20,1%
de 10 a 49	13.470	32,8%	276.948	22,8%	1.433.191	21,7%
de 50 a 200	9.435	23,0%	283.028	23,3%	1.435.487	21,7%
Mas de 200	9.526	23,2%	508.816	42,0%	2.407.497	36,5%
Total	41.079		1.212.422		6.604.525	

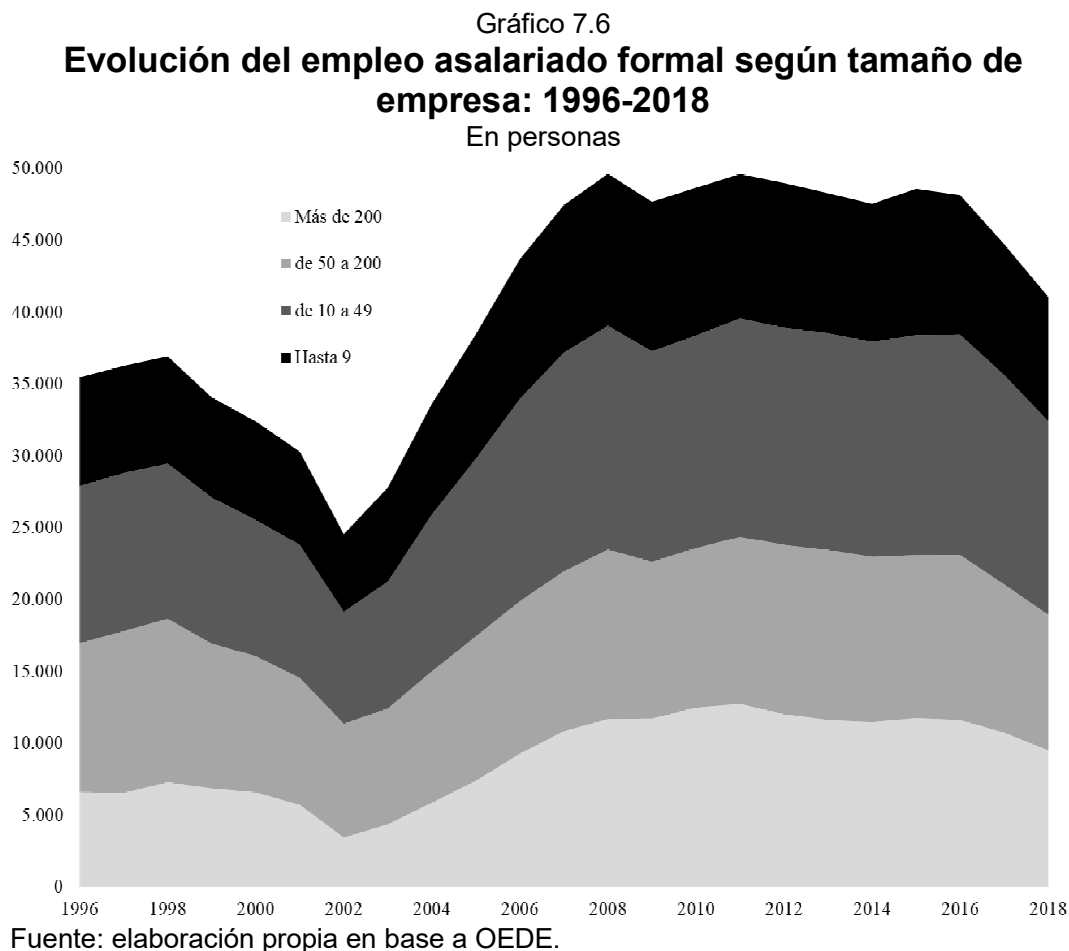
Fuente: elaboración propia en base a OEDE.

De esta forma, se comprueba que el empleo formal de la fabricación de indumentaria se caracteriza por una mayor participación de las empresas más pequeñas en comparación con la industria manufacturera, y en menor medida, con la economía total. Sin embargo, no se debe desconsiderar que prácticamente la mitad del empleo asalariado registrado (47,6%) se generó en empresas medianas de más de 50 trabajadores, cuando según la EPH sólo el 7,9% del empleo total del sector estuvo en empresas de más de 40 ocupados (aunque en este caso se trata del periodo 2016-2018).

Desde 1996 se dispone de estadísticas oficiales sobre la cantidad de empleo asalariado registrado en el sector según tamaño del establecimiento, lo que permite analizar la dinámica del mediano plazo. A continuación se presenta el gráfico 7.6 del cual se pueden derivar algunas conclusiones importantes. Una primera comprobación es que la evolución del empleo fue homogénea según los distintos tipos de establecimiento, tanto en los períodos de expansión (1996-1998 y 2002-2011), en los de estancamiento (2011-2015) como en los de contracción (1998-2002 y 2015-2018). Esto descarta la hipótesis de movimientos

heterogéneos en el empleo formal ligados a cambios en la composición al interior del sector.

En segundo lugar, el récord de empleo asalariado registrado entre 1996 y 2018 se alcanzó en el año 2008, con un total de 49.646 trabajadores. Esa cifra sería prácticamente alcanzada durante 2011 (49.624) aunque si se analiza el nivel de empleo considerando el crecimiento de la población argentina (alrededor de 1% anual), el empleo per cápita viene en caída desde 2008.



En tercer lugar, y como se observa mejor en el cuadro 7.4 a continuación, los establecimientos de mayor tamaño fueron los que tuvieron mayor movimiento en su nivel de empleo en relación al ciclo económico. Es decir, fueron los que más destruyeron empleos en los períodos recesivos y los que más generaron puestos de trabajo formales durante la recuperación económica. A su vez, las empresas de mayor tamaño fueron las que más contribuyeron a la destrucción de puestos

asalariados en el sector durante las contracciones (1998 a 2002 y 2011 a 2018), así como a la generación durante el período expansivo (2002 a 2011).

Cuadro 7.4

Evolución del empleo asalariado formal según tamaño de empresa: 1998-2018

En porcentajes y contribución al crecimiento

Período	2002 vs. 1998		2011 vs. 2002		2018 vs 2011	
Tamaño	Variación	Contribución al crecimiento	Variación	Contribución al crecimiento	Variación	Contribución al crecimiento
Hasta 9	-27,6%	16,7%	85,9%	18,5%	-13,9%	16,3%
de 10 a 49	-27,9%	24,4%	95,2%	29,6%	-11,4%	20,3%
de 50 a 200	-30,4%	27,9%	46,6%	14,7%	-18,8%	25,6%
Mas de 200	-52,6%	31,0%	269,2%	37,1%	-25,3%	37,8%
Total	-33,5%	- 12.374	102,0%	25.054	-17,2%	- 8.544

Fuente: elaboración propia en base a OEDE.

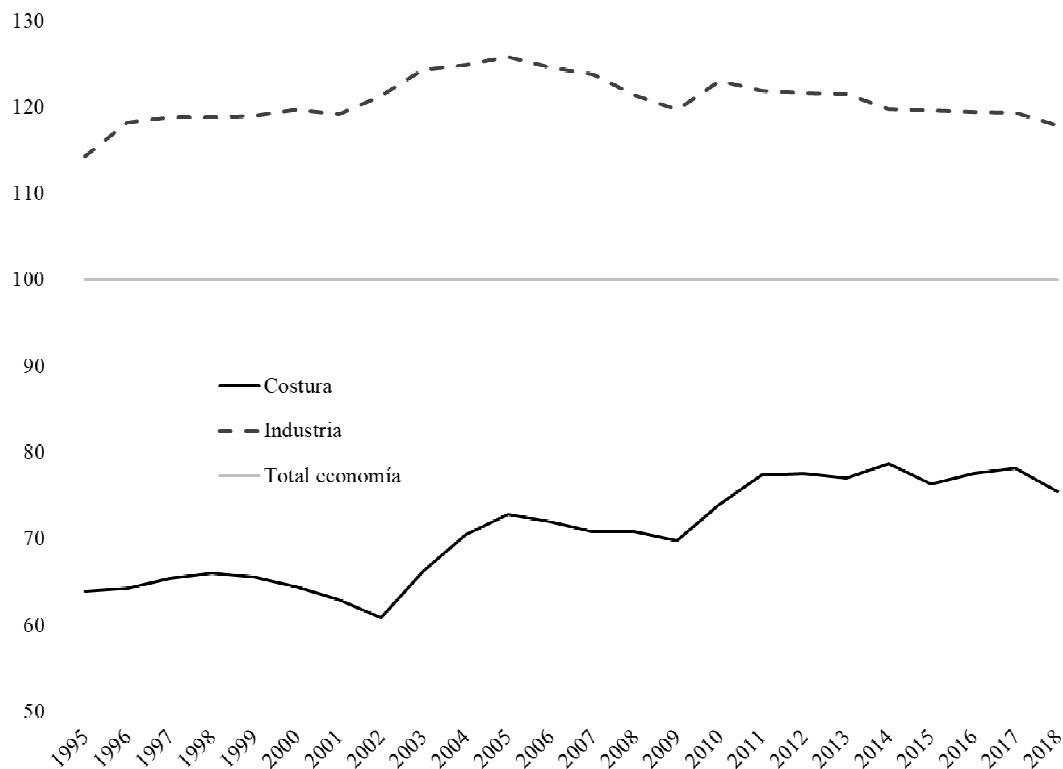
En términos geográficos, durante 2017 (último año disponible al momento de redacción final de la tesis) 49% del empleo asalariado registrado en el sector se ubicó en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA) y 23,9% en empresas de los Partidos del Gran Buenos Aires. Así, el GBA concentró 72,9% del empleo asalariado formal del sector, nivel similar al obtenido por EPH (74,8%). Por su parte, el interior de la provincia de Buenos Aires explicó el 9,4% del empleo, Santa Fe 4,7%, Córdoba 3,7%, Catamarca 2,4% y San Juan 2,1%. Los antiguos regímenes de promoción industrial estimularon la radicación de empresas de esta cadena de valor en las provincias del Cuyo (Azpiazu, 1988), factor que explica que, a 2017, el 3,1% del empleo registrado total de Catamarca fue en la fabricación de ropa, el 1,4% de La Rioja, 1,1% de San Juan y 0,9% de San Luis, según datos de OEDE.

Por último, cabe analizar brevemente las remuneraciones de los asalariados registrados de la confección de ropa. En este caso, la disponibilidad estadística en el OEDE es mayor, pues se inicia en 1995 y llega hasta 2018²⁸⁶. El gráfico 7.7 presenta la evolución año a año de las remuneraciones promedio por todo

²⁸⁶ Al estar elaborado con información de los registros laborales en el sistema previsional, la representatividad de la información habilita a analizar la dinámica año a año.

concepto para los asalariados, tomando como grupo base nuevamente el total de la economía argentina.

Gráfico 7.7
Remuneraciones promedio de los asalariados: 1995 a 2018
 En índice base 100 = total economía



Fuente: elaboración propia en base a OEDE.

Queda en evidencia que durante todo el período analizado los asalariados formales de la confección de indumentaria en Argentina promediaron una brecha negativa de ingresos de 29,2% respecto al promedio de la economía argentina, con un máximo en 2002 de 39,2% y un mínimo de 21,3% en 2014. Respecto a los asalariados de la industria manufacturera, la penalidad de ingreso fue aún superior, promediando 41,4% durante todo el período analizado. De hecho, los salarios en la fabricación de prendas de vestir (\$25.241 en 2018) fueron los segundos más reducidos de toda la industria argentina (que promedió \$39.405), sólo por arriba de Madera (\$20.760)²⁸⁷.

²⁸⁷ Lieutier (2010) destaca que este fenómeno responde al escaso poder de negociación salarial que poseen los trabajadores formales y el sindicato del sector, producto de la presión competitiva ejercida por la elevada disponibilidad de trabajadores informales.

7.1.3) Sobre los trabajadores informales del sector

Debido a que el objeto de estudio de esta tesis es el empleo informal en el sector, en este apartado se presta especial atención a algunas características básicas de este grupo de trabajadores, dejando de lado a los ocupados formales. En primer lugar, surge la pregunta: ¿cuántos son los trabajadores informales en la confección de indumentaria en Argentina? A través del uso de registros laborales y encuestas sociodemográficas es posible estimar la presencia de alrededor de 121.100 trabajadores para el periodo comprendido entre 2016 y 2018, como se mostró en el cuadro 7.1.

7.1.3.1) Informalidad y empleo independiente en la costura

En el primer apartado de este capítulo comprobamos que en la fabricación de ropa existe una elevada participación de trabajadores por cuenta propia (38,3%), con una tasa de informalidad del 87,8%. De limitar el análisis únicamente al subconjunto de ocupados informales, los trabajadores independientes explicaron 48,7% del empleo en el sector en el período analizado, mientras que los asalariados 44,3%.

En este punto, la ENAPROSS de 2015 realiza un importante aporte a la comprensión del fenómeno pues preguntó a los trabajadores independientes los motivos por los cuales no aportan a la jubilación. En el caso de la confección de indumentaria, la mitad de los trabajadores por cuenta propia informales (51,5%) respondieron que no aportan porque no les alcanza el dinero mientras el 48,5% restante señaló otros motivos no especificados.

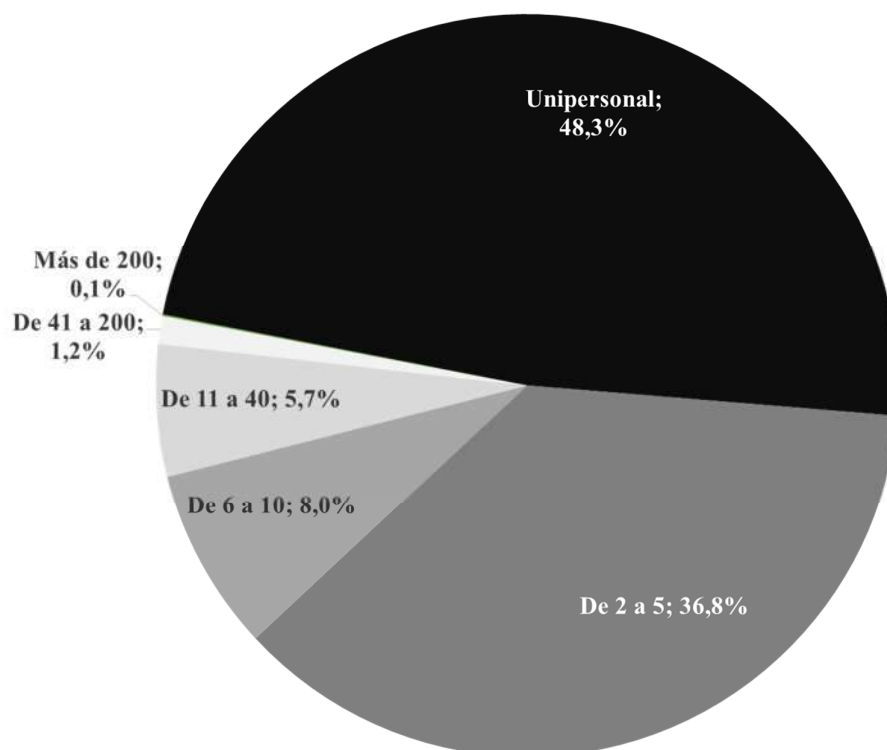
7.1.3.2) Informalidad y tamaño del establecimiento en la costura

A continuación, el gráfico 7.8 presenta la distribución de los costureros informales según el tamaño de la unidad productiva, operacionalizada a través de su cantidad de trabajadores. Se destaca que prácticamente la mitad (48,6%) del empleo informal del sector relevado por la EPH fueron ocupados en unidades

unipersonales, prácticamente en su totalidad trabajadores por cuenta propia (96,1%).

Gráfico 7.8
**Costureros informales según tamaño del establecimiento: II
 trim-2016 al IV trim-2018**

En % del total de costureros informales



Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Adicionalmente, las unidades productivas de 2 a 5 trabajadores aglutinaron 36,8% del empleo informal del sector, mientras que las de 6 a 10 explicaron el 8%. De esta forma, 93,1% de los ocupados informales en la fabricación de ropa en Argentina se concentran en micro talleres de confección de hasta 10 ocupados²⁸⁸. En contrapartida, sólo una proporción menor de los trabajadores informales (6,9%) pertenecieron a talleres de más de 10 trabajadores. Esto comprueba que en el interior de los establecimientos de tamaño mediano y grande prácticamente no existe empleo no registrado. Este fenómeno también

²⁸⁸ Para la industria manufacturera, el 89% de los informales se desempeñaron en establecimientos de hasta 10 trabajadores, mientras que para la economía argentina dicha proporción se ubicó en 90,3%.

ha surgido en las entrevistas realizadas y obedece a una mayor visibilidad para las inspecciones tanto del sindicato como de la policía del trabajo (S1; Ge1).

En otros términos, esta información brinda evidencia empírica que permite concluir que la informalidad laboral no se concentra *directamente* en talleres y fábricas pequeñas, medianas o grandes. Aclaro *directamente* pues estos datos no permiten contrastar la hipótesis de que la informalidad laboral está *indirectamente* vinculada con los talleres y fábricas de mayor tamaño, producto de la subcontratación de micro talleres y trabajadores domiciliarios informales. Para ello, será necesario complementar el presente análisis cuantitativo con una estrategia de abordaje cualitativo basado en entrevistas, como se verá en el capítulo siguiente.

7.1.3.3) Informalidad y trabajo a domicilio

Otra de las características sobresalientes del sector es la elevada participación del trabajo a domicilio que explicó el 48% del empleo informal en el período analizado. En el mismo período, el trabajo a domicilio sólo representó el 8,2% del empleo informal en la industria y el 8,6% del total de la economía. La tasa de informalidad laboral para el trabajo domiciliario fue de 89,4% (en el 80,6% de los casos se trató de un único trabajador). A su vez, las mujeres representaron el 86,4% de los trabajadores informales a domicilio durante el período analizado.

7.1.3.4) Informalidad y género en la costura

Anteriormente se mostró que el empleo en el sector de fabricación de prendas está compuesto mayoritariamente por mujeres. El cuadro 7.5 informa la proporción de hombres y mujeres en el empleo total, en el empleo informal y las tasas de informalidad laboral para ambos grupos durante el período analizado.

Cuadro 7.5
Costureros según sexo e informalidad: II trim-2016 al IV trim-2018
 En %

	Participación en el empleo total	Participación en el empleo informal	Tasa de informalidad laboral
Hombre	31,4%	26,6%	58,4%
Mujer	68,6%	73,4%	73,8%
Total	100,0%	100,0%	69,0%

Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

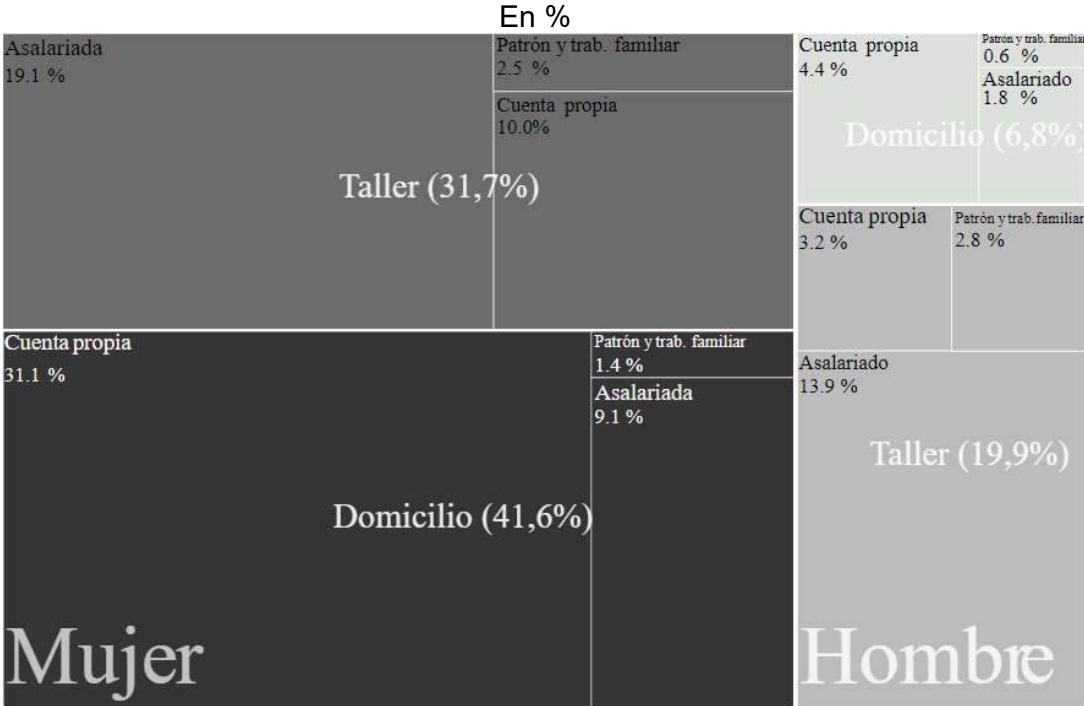
Es posible observar que mientras la participación de las mujeres en el empleo total del sector fue de 68,6%, cuando se analiza sobre el empleo informal se ubicó en 73,4%. Tal diferencia se explica por una mayor incidencia de la informalidad laboral en las mujeres respecto a la de los hombres: 73,8 versus 58,4% respectivamente (15,4 puntos porcentuales más). Esto comprueba la presencia de una discriminación negativa al interior del sector en función del sexo del trabajador, factor mencionado en anteriores estudios como el de Lieutier *et al.* (2018). Cabe agregar que los datos de la EPH indican que esta discriminación hacia la mujer se verifica con mayor intensidad para el total de la industria manufacturera (donde la incidencia de la informalidad es 19,1 puntos porcentuales mayor para la mujer).

Adicionalmente, mientras las mujeres explicaron el 68,8% del empleo en el sector sólo representaron el 47,2% de los *patrones*. La diferencia en las participaciones comprueba la hipótesis de la presencia de un techo de cristal para las mujeres en el sector, que las dificulta para acceder a puestos de mayor jerarquía laboral (Brizuela y Tumini, 2008). Por su parte, los hombres representaron el 59,5% de los asalariados informales en la fabricación de prendas y las mujeres sólo el 38,8%. En contrapartida, el 56% de las mujeres y sólo el 28,7% de los hombres fueron independientes informales.

El gráfico 7.9 muestra la distribución del empleo informal en el sector según tres variables: género, categoría ocupacional y lugar de trabajo, en este caso para el periodo comprendido entre el segundo trimestre de 2016 y el tercero de 2018.

Es posible observar que el 31,1% de la problemática se concentró en las trabajadoras a domicilio por cuenta propia, seguidas en segundo lugar por las asalariadas en talleres (19,1%). Es decir, un tercio de los informales captado por la EPH se trata de modistas o costureras encargadas de fabricar ropa en sus domicilios. El oficio de modistas persiste en la actualidad y que 50 años atrás cumplía un rol más importante en la vida cotidiana de los consumidores y que comenzó a perder importancia con la irrupción del *pret a porter*, como quedó en evidencia en el capítulo cinco.

Gráfico 7.9
Costureros informales según sexo, categoría ocupacional y lugar de trabajo: II trim-2016 al III trim-2018



Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

En segundo lugar se ubicaron las mujeres asalariadas en talleres de confección (19,1% del empleo informal total); en tercer lugar se ubicaron los asalariados en talleres (13,9%); en cuarto lugar, las trabajadoras por cuenta propia en talleres (10%); y, en quinto lugar, las asalariadas en domicilios (9,1%). Estas primeras cinco combinaciones explicaron el 89% del empleo informal en la confección de indumentaria relevado por la EPH durante el período analizado.

Uno de los últimos elementos a analizar es la relación entre la edad y el sexo de los trabajadores según su condición de formalidad. Las trabajadoras informales promedian 45,6 años de edad: son significativamente mayores respecto a las costureras formales (42,6) y a los hombres informales (41,3). Esa diferencia parece ser exclusiva en la confección de indumentaria pues no se verifica con significatividad ni para la industria ni para el total de la economía.

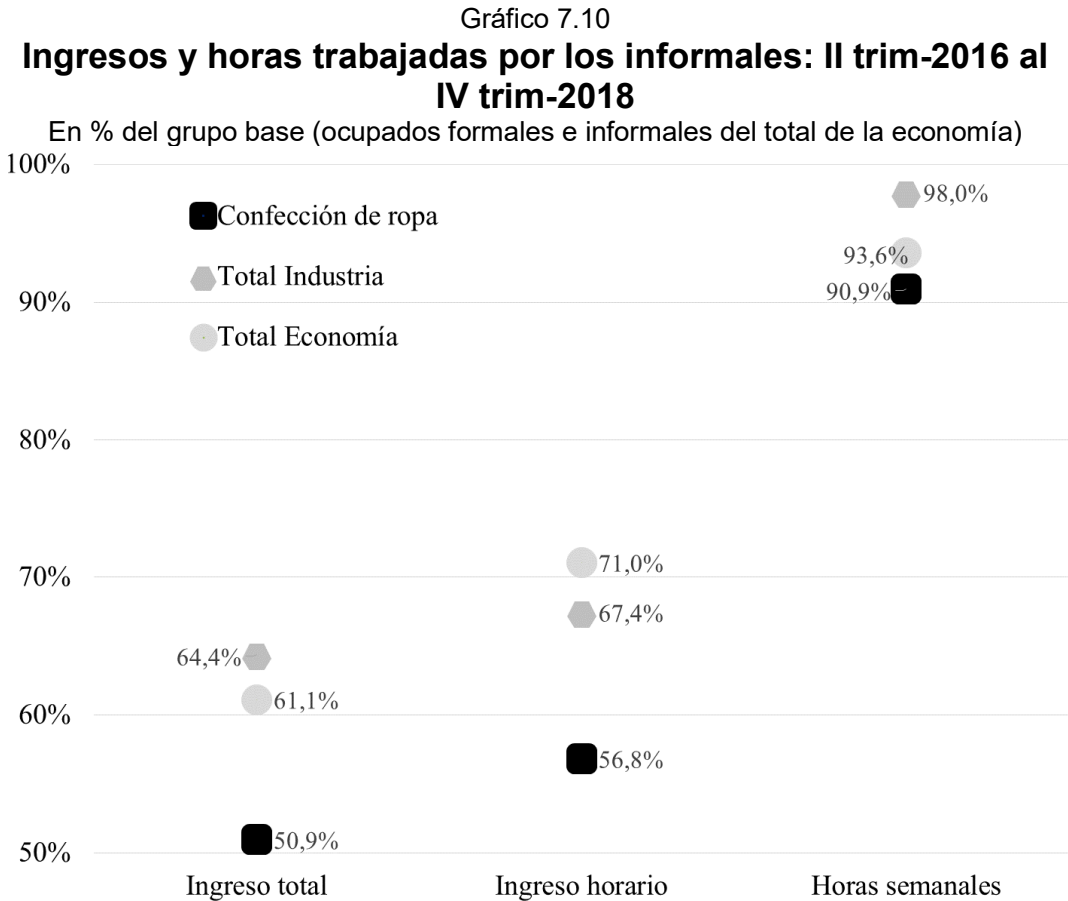
Por último, los ingresos horarios de las mujeres informales en la costura fueron 8,1% inferior al de los hombres informales y 34,4% inferiores a los de las mujeres formales. Las horas trabajadas de las mujeres informales fueron 20,6% inferiores a la de los hombres informales y 20,4% inferiores a la de las mujeres formales. De esta forma, los ingresos totales de las mujeres informales fueron 25,1% inferiores que los de los hombres informales y 53,2% menores que los de las mujeres formales. En conclusión, las encuestas sociodemográficas demuestran que las mujeres informales en la confección de ropa trabajan una menor cantidad de horas y tienen ingresos horarios inferiores, lo que determina ingresos totales sensiblemente inferiores que los de los trabajadores formales (e incluso de los varones informales).

7.1.3.5) Informalidad e inmigración en la costura

Otro de los núcleos de informalidad señalados por la literatura es el de los costureros inmigrantes. Anteriormente se mencionó que dicho colectivo representó el 19% de los trabajadores del sector entre 2016 y 2018, proporción que ascendió al 22,1% de los trabajadores informales de la rama. La diferencia se explica por una tasa de informalidad mayor para los extranjeros respecto de los argentinos: 80,2% versus 66,3%. En particular, 15,6% de los costureros informales relevados en EPH nacieron en Bolivia, 2,7% en Paraguay, 1,9% en Uruguay, 1,4% en Perú, 0,3% en Colombia y 0,2% en Chile. Si se multiplica el porcentaje de bolivianos por los 121.100 trabajadores informales estimados, se obtiene la cifra de 18.900 trabajadores en el sector de dicho origen.

7.1.3.6) Informalidad e ingresos en la costura

Para finalizar con la descripción del empleo informal en la fabricación de prendas, el gráfico 7.10 a continuación muestra los ingresos totales (por la ocupación principal), los ingresos horarios y la cantidad de horas trabajadas para los trabajadores informales del sector, de la industria manufacturera y de la economía total. En este caso, el grupo utilizado como base son los ocupados totales de la economía.



Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

En él se observa que el ingreso total de los ocupados informales de la confección se ubicó en el 50,9% del recibido por los ocupados del total de la economía. La brecha de ingresos con el promedio de los ocupados de la economía fue menor a la que existe para los informales que se desempeñaron en la industria manufacturera y en la economía total: 64,4 y 61,1% respectivamente. Dicho diferencial se explicó por la combinación dos factores: menores ingresos horarios (56,8%) y menores horas trabajadas (90,9%). Se destaca que la penalidad de la

informalidad fue mayor en costura que en industria y en el promedio de la economía.

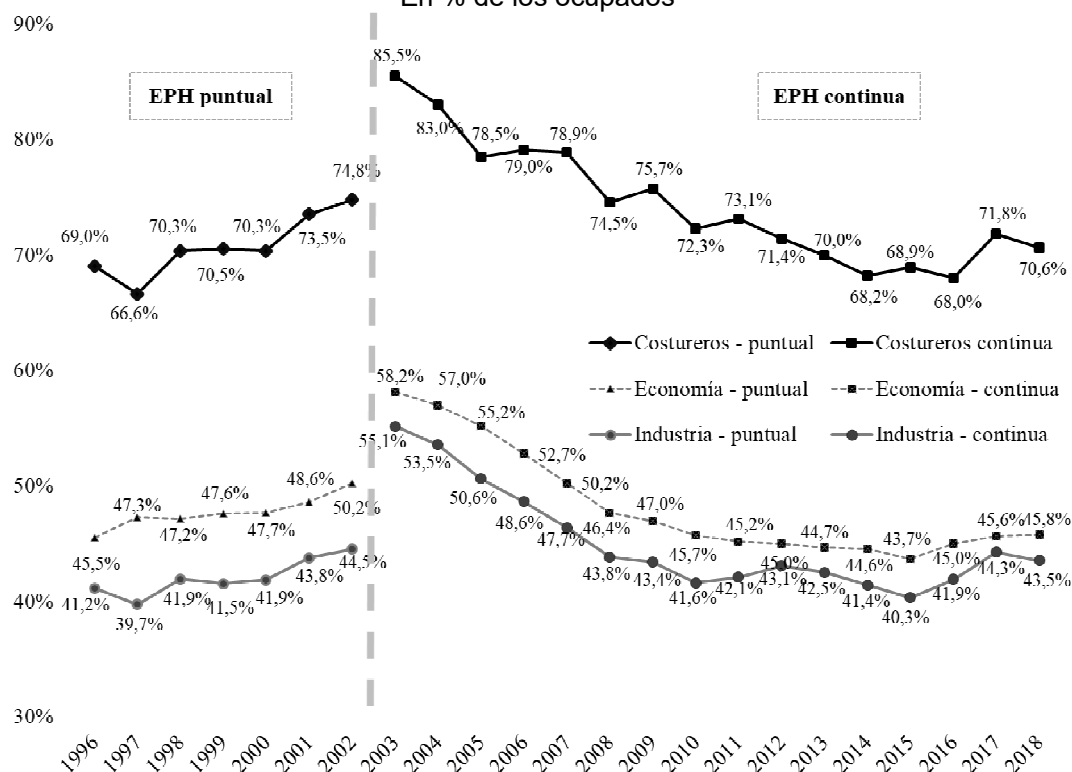
7.1.4) ¿Cómo fue la evolución del empleo informal en el sector?

El gráfico 7.11 a continuación muestra la evolución de la tasa de informalidad laboral para los ocupados de la confección de ropa, de la industria manufacturera y de la economía argentina. El período analizado comienza en 1996 (primer año con información para todos los aglomerados urbanos relevados por la EPH en su modalidad de operativos puntuales) y concluye en 2018²⁸⁹.

En primer lugar, a inicios del periodo la incidencia de la problemática en el sector era 50% superior al total de la economía (y 70% mayor que en la industria), brecha que prácticamente no se alteró a lo largo de las dos décadas analizadas. En efecto, la tasa de informalidad laboral en el sector se ubicó en 69% en 1996 y mostró una trayectoria creciente durante la depresión que acompañó al régimen de convertibilidad: llegó a afectar al 73,5% de los ocupados en la fabricación de la ropa durante 2001, en línea con la tendencia creciente del mercado de trabajo argentino y de la industria manufacturera. Tras el colapso del régimen de convertibilidad en 2002 (último año con los dos relevamientos del operativo puntual de la EPH), la incidencia de la problemática subió al 74,8% del empleo en el sector.

²⁸⁹ La metodología usada para su cálculo sigue el tratamiento desarrollado por Porta *et al.* (2017), como se detalló en el apartado 3.3.1. Conviene recordar que la precisión de los datos anuales de informalidad resulta limitada, con lo cual los porcentajes presentados deben ser tomados como valores aproximados.

Gráfico 7.11
Informalidad laboral en el sector: 1996 a 2018
 En % de los ocupados



Fuente: elaboración propia en base a microdatos de la EPH del INDEC.

En 2003, primer año del operativo continuo de la encuesta, la tasa de informalidad laboral en el sector se ubicó en 83%: la diferencia con la verificada para 2002 probablemente esté asociada no sólo a una agudización de la problemática (medida con cierto rezago) sino principalmente a los cambios metodológicos por el tránsito de la EPH de la modalidad puntual a la continua, como abordan Graña y Lavopa (2008). En efecto, dichos autores destacan que la actualización metodológica “quebró la comparabilidad histórica de las variables laborales” (Graña y Lavopa, 2008, p. 2).

Desde el techo alcanzado a la salida de la convertibilidad hacia 2002-2003, la incidencia de la problemática en el sector se fue reduciendo hasta alcanzar su piso de alrededor de 68% entre los años 2014-2016, lo que representó una caída de alrededor del 20%. Esta reducción tuvo lugar durante un contexto de disminución generalizada del empleo no registrado en nuestro país: para el total de los ocupados, la problemática se redujo de 58,2% en 2003 a 43,7% en 2015

(año que alcanzó el piso de la serie), una merma del 25%. Para el caso de la industria manufacturera, la caída fue incluso superior: 27% entre 2003 y 2015. Esto deja de manifiesto que, a pesar de ubicarse en un nivel más elevado, la informalidad en el sector tuvo una menor caída relativa que la verificada para el total del empleo informal del país. En otros términos, no se verificó un proceso de convergencia en la incidencia de la problemática en el sector, en comparación con el resto de la economía argentina.

En efecto, la caída de la tasa de informalidad en el sector tuvo lugar en años en los cuales la producción de ropa del segmento formal mostró un intenso crecimiento (hasta fines de 2011)²⁹⁰. Esta comprobación apoya la hipótesis de que el proceso de crecimiento económico permitió la recuperación del empleo y del poder de negociación de trabajadores y sindicatos, posibilitando al sector trabajador lograr mejoras en las condiciones laborales. Debido a que el crecimiento del empleo formal (ya sea creación de nuevos puestos o formalización de puestos informales) fue superior al informal, la tasa de informalidad decreció durante este período. Sin embargo, debido a que no existe información estadística sobre las cantidades fabricadas y comercializadas en la cadena informal, no es posible afirmar si el crecimiento de la cantidad de ocupados informales (en términos absolutos) fue traccionado por los eslabones productivos de mayor formalidad laboral o por los más informales.

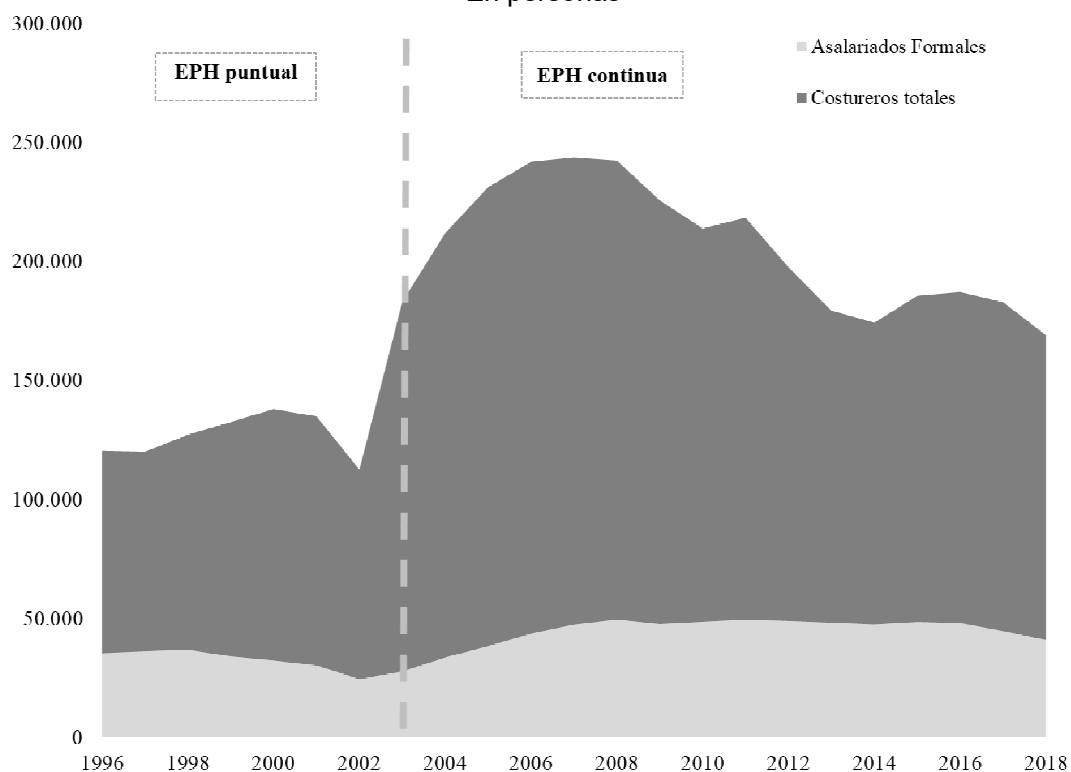
Entre 2011 y 2015, la tasa de informalidad continuó descendiendo en un contexto de contracción de la producción del segmento formal y de estabilidad del empleo registrado, lo que deja en evidencia que la contracción se originó principalmente por la destrucción de empleos no registrados. Entre 2014 y 2016, la informalidad se estabilizó en torno a las dos terceras partes de los ocupados, al igual de lo que ocurrió en el resto del empleo de la economía. Cabe resaltar que el porcentaje de 68% del empleo informal en el sector no logró ser perforado, situándose en el mismo nivel que al inicio de la depresión de los últimos años de la convertibilidad. Por último, durante el bienio 2017-2018 la informalidad volvió a crecer en el sector y afectó a alrededor del 71% de los ocupados, fenómeno

²⁹⁰ Se destaca que se trata del segmento formal pues, como quedó en evidencia en el capítulo 5, la información del INDEC se elabora en función de encuestas realizadas sólo a empresas formales.

que responde -según la metodología adoptada para la construcción de la serie de informalidad del sector- a la leve tendencia creciente desde el año 2015 verificada para la industria manufacturera y para el total del empleo del país.

El gráfico 7.12 muestra la evolución de la cantidad de asalariados registrados y la cantidad de ocupados totales estimados en la fabricación de indumentaria en Argentina.

Gráfico 7.12
Asalariados registrados y ocupados totales en el sector: 1996 a 2018
En personas



Fuente: elaboración propia en base a ODEE para asalariados registrados y microdatos de la EPH para la estimación del empleo total.

En 1996, el sector tenía 35.700 asalariados registrados y aproximadamente 118.000 trabajadores en total. La mayor cantidad de asalariados registrados durante la convertibilidad se registró en 1998 (37.200) y la de ocupados hacia el año 2000, con un estimado de 141.200. La crisis de la convertibilidad dejó a esta industria con 24.800 asalariados registrados en el año 2002, el nivel más bajo de la serie y aproximadamente 114.000 ocupados totales.

El crecimiento económico iniciado a mediados de 2002 estimuló el consumo de prendas de fabricación local, lo que llevó a un aumento simultáneo tanto de los asalariados registrados como de los informales. En el trienio 2006-2008 se alcanzó el récord de costureros con alrededor de 243.000, de los cuales aproximadamente 197.000 fueron ocupados informales y 49.000 asalariados formales. En resumidas cuentas, el crecimiento de la producción nacional de prendas durante el primer lustro de la post-convertibilidad generó una gran cantidad de puestos de trabajo en el sector.

Desde el techo alcanzado por el empleo formal en 2008 y en 2011, la dinámica del empleo fue heterogénea: mientras los asalariados registrados se mantuvieron estables en alrededor de 48.200 (+ - 1.200, un margen de 2,5%) entre 2008 y 2015, la cantidad de trabajadores totales se contrajo fruto de la destrucción de puestos de trabajo informales. Una posible explicación de esta dinámica es que ante una caída de la producción como la que tuvo lugar entre 2008-10 y 2014, las firmas del sector prefieran mantener a sus empleados asalariados en blanco (dados los costos asociados a las indemnizaciones) y recortar los encargos en los talleres externos con mano de obra informal. Otra explicación posible es que la producción haya caído en mayor magnitud en la cadena de producción y comercialización informal, lo que destruyó parte de sus empleos informales.

Desde 2015 comenzó a reducirse sostenidamente el empleo asalariado registrado en el sector: a 2018, se perdieron 7.500 puestos, lo que representó una caída de 15,5% en sólo tres años. Más allá de una pequeña suba registrada en 2016 que refleja la dinámica del empleo industrial (por la metodología utilizada), desde el año 2017 también se comprueba una disminución de la cantidad de trabajadores informales.

7.2) Análisis de la información de las encuestas sociodemográficas

7.2.1) ¿Trabajar en la fabricación de ropa incrementa las probabilidades de ser informal?

La estadística descriptiva elaborada a partir de la información de las encuestas ha dejado en evidencia que los trabajadores del sector de confección de ropa en Argentina son mayoritariamente mujeres, poseen bajo nivel educativo y gran parte se desempeña desde sus domicilios. Dichos atributos observables suelen estar asociados a una mayor incidencia de la informalidad laboral en el promedio de la economía argentina y de la industria (ver, por ejemplo, Bertranou y Casanova, 2013), con lo cual surge el interrogante: ¿el sector de indumentaria penaliza más en materia de informalidad laboral que el promedio del mercado laboral argentino? ¿O su mayor informalidad se debe únicamente a que agrupa en mayor proporción a trabajadores con atributos usualmente penalizados? Es decir, ¿la mayor penalidad que caracteriza al sector obedece a las características de los ocupados sobre-representadas, o incluso controlando por dichas características, el sector de confección agrega una penalidad adicional?

Para dar respuesta a dicho interrogante, se realizó una descomposición Oaxaca-Blinder que permite descomponer las diferencias de las tasas de informalidad laboral entre los costureros y el resto de los ocupados de la economía y de la industria argentina en tres efectos: -i) el *efecto dotaciones*: que condensa la mayor presencia relativa en el sector de trabajadores con atributos observables usualmente afectados por la informalidad; -el *efecto coeficientes*: que muestra la penalidad adicional del sector en cada uno de los atributos observables; -el *efecto interacción*: que emerge debido a la no trivialidad de la elección del grupo base. Los detalles metodológicos fueron abordados en el apartado 3.3.1.3 de la presente tesis.

El cuadro 7.6 presenta el resumen de los resultados obtenidos en la descomposición Oaxaca-Blinder de los costureros de la EPH para el período 2003-2011 (de crecimiento del sector) y el 2012-2018 (de contracción), comparado contra la industria manufacturera y el total de la economía. En primer lugar, los resultados indican que tanto para ambos períodos, los trabajadores que fabricaron ropa tuvieron alrededor de 30 puntos más de informalidad laboral que el resto de los ocupados de la industria y de la economía argentina

(diferencias significativas al 99% de confianza)²⁹¹. En comparación con la industria se verifica una reducción de 4 puntos en la brecha de informalidad (o de 13%) entre ambos períodos, mientras que comparado con el total de la economía, la convergencia fue menor, de tan sólo 2,3 puntos (-8%). Esto permite verificar la debilidad del proceso de convergencia de la informalidad en el sector con el promedio de la economía. En otros términos, la reducción de la incidencia de la problemática en el sector entre 2003-2011 y 2012-2018 acompañó la tendencia general verificada para la economía argentina.

Cuadro 7.6

Resultados de la descomposición Oaxaca-Blinder: 2003-2011 y 2012-2018

	Categoría base: Industria		Categoría base: Total individuos	
	2003-2011	2012-2018	2003-2011	2012-2018
Grupo 1 (control)	0.4441***	0.4108***	0.4812***	0.4298***
	(0.0017)	(0.0019)	(0.0006)	(0.0006)
Grupo 2 (tratamiento)	0.7726***	0.6977***	0.7726***	0.6977***
	(0.0042)	(0.0058)	(0.0042)	(0.0058)
Diferencias	-0.3285***	-0.2870***	-0.2914***	-0.2680***
	(0.0045)	(0.0061)	(0.0042)	(0.0059)
Dotaciones	-0.2472***	-0.2427***	-0.2489***	-0.2521***
	(0.0069)	(0.0092)	(0.0056)	(0.0083)
Coeficientes	-0.0567***	-0.0276***	-0.0478***	-0.0321***
	(0.0041)	(0.0052)	(0.0037)	(0.0048)
Interacción	-0.0246***	-0.0166*	0.0052	0.0163**
	(0.0067)	(0.0086)	(0.0052)	(0.0076)

Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

El procedimiento Oaxaca-Blinder permite verificar que el *efecto dotaciones* explicó la mayor proporción de las diferencias en la incidencia de la problemática: 85% de la diferencia en el primer período comparado con la economía (y 75% comparado con la industria) y el 94% en el segundo (y 85% contra la industria).

²⁹¹ Debido a que los ocupados de toda la economía y de la industria manufacturera fueron tomados como el grupo de control, el signo negativo de las diferencias revela que los costureros sufrieron una mayor informalidad.

Esto permite verificar que la informalidad laboral en el sector está principalmente asociada a la mayor presencia relativa de trabajadores con atributos personales observables que suelen estar afectados por la problemática en el mercado laboral argentino (en una tendencia que se verifica también en otros países del mundo).

Por su parte, el *efecto coeficientes* explicó el 19% de la diferencia del primer período y el 13% del segundo (con la industria 23% y 11% respectivamente). Esto permite verificar la presencia de una penalidad intrínseca en la confección de ropa respecto a cómo los atributos personales de los trabajadores son afectados por una mayor informalidad laboral. Sin embargo, cabe señalar que el efecto tuvo una relevancia secundaria a la hora de explicar el fenómeno y decreciente en el segundo período²⁹². Por último, el *efecto interacción* (que es producto de la no trivialidad de la elección del grupo utilizado como control) sólo fue estadísticamente significativo con una confianza mayor a 99% para el caso de la comparación con la industria durante el primer período, explicando el 7% de las diferencias.

El cuadro 7.7 a continuación presenta los resultados de la descomposición en ambos efectos según las distintas variables analizadas y para los dos grupos de control utilizados.

²⁹² Ambos efectos son estadísticamente distintos de cero para un nivel de confianza de 99%. La suma da más que 100% porque son compensados, en parte, por el efecto interacción que adopta signo contrario.

Cuadro 7.7
Resultados desagregados de la descomposición Oaxaca-Blinder: períodos 2003-2011 y 2012-2018

	Comparado con Industria				Comparado con Total Economía			
	2003-2011		2012-2018		2003-2011		2012-2018	
	Dotación	Coefficientes	Dotación	Coefficientes	Dotación	Coefficientes	Dotación	Coefficientes
Educación primaria incompleta	-0.0002	-0.0027	0.0002	-0.0208	0.0004	0.0030**	0.0003	0.0039***
Educación primaria completa	-0.0016***	0.0084	0.0002	-0.1385	-0.0025***	0.0199***	0.0004	0.0224***
Educación secundaria incompleta	-0.0002	0.0125**	0.0001	-0.0835	-0.0010	0.0134***	-0.0002	0.0133***
Educación superior incompleta	0.0006	-0.0022	-0.0000	-0.0156	0.0008	-0.0032**	0.0000	-0.0026
Educación superior completa	-0.0197***	0.0162***	-0.0008	-0.1768	-0.0602***	0.0080***	-0.0575***	0.0234***
Edad	0.0524***	-0.9067***	0.0507***	5.5572	0.0385***	-0.3154***	0.0362***	-0.3618***
Edad al cuadrado	-0.0529***	0.4899***	-0.0529***	-2.8678	-0.0405***	0.1325***	-0.0386***	0.1455**
Región NOA	0.0001	0.0273***	-0.0002	-0.1171	-0.0003	0.0134***	0.0007	0.0094***
Región NEA	-0.0068***	-0.0116***	-0.0007	-0.0436	0.0015**	-0.0102***	0.0003	0.0019
Región Cuyo	0.0012*	-0.0025	-0.0002	-0.0265	0.0005	0.0030**	-0.0001	0.0054***
Región Pampeana	0.0005	-0.0037	-0.0008	0.0092	0.0003	-0.0014	-0.0006	0.0025
Región Patagonia	-0.0052***	0.0024	-0.0013	0.0211	-0.0079***	0.0014	-0.0013	-0.0020
Mujer	-0.0468***	-0.0110	-0.0282***	-0.0629	-0.0285***	0.0011	-0.0156***	0.0048
Extranjero	-0.0058***	-0.0076**	-0.0136***	0.0981	-0.0058***	-0.0024*	-0.0124***	-0.0090***
Trabaja en domicilio	-0.0430***	-0.0050	-0.0486***	0.1074	-0.0474***	-0.0294***	-0.0517***	-0.0417***

Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Respecto al *efecto dotaciones*, para ambas comparaciones existe una contribución negativa (y significativa al 99%) de los atributos: educación primaria y superior completa, edad al cuadrado, región Patagónica, mujer, extranjero y trabajador a domicilio. Tal como surgió de la estadística descriptiva, los costureros son mayoritariamente mujeres y se desempeñan desde sus domicilios (y una elevada proporción de extranjeros), atributos que el mercado laboral argentino penaliza con una mayor informalidad laboral. Su mayor presencia relativa en los ocupados de la confección contribuye a explicar la mayor incidencia de la problemática. También se comprueba un aporte significativo de la mayor edad que caracteriza a los costureros a reducir la problemática²⁹³.

En relación al *efecto coeficientes* de la descomposición Oaxaca-Blinder, diversas variables tienen un efecto significativo respecto al promedio de la economía lo que evidencia que el sector de fabricación de ropa penaliza de manera diferente distintos atributos observables. Al mismo tiempo se verifica que el sector posee

²⁹³ Los efectos de la edad y de la edad al cuadrado tienen signos contrarios, lo que reflejaría la existencia de una relación con forma de parábola cóncava entre la edad y la probabilidad del trabajador de ser informal.

grandes similitudes respecto a la forma en que la industria manufacturera penaliza con informalidad, en particular durante el segundo período en donde prácticamente no hay diferencias significativas. Comparado con el total de la economía, las variables educativas exhiben una contribución de signo positivo en ambos períodos (salvo educación superior incompleta), lo que debe interpretarse como que la educación está mejor remunerada (en materia de mayor formalidad) en la confección de indumentaria respecto al total de la economía.

Por su parte, la edad está significativamente penalizada en el sector lo que agranda la brecha de informalidad en torno a 34 puntos porcentuales en promedio por año, comparado con el total de la economía. Esto deja en evidencia que en la confección de indumentaria no aplica la tradicional trayectoria laboral que vincula la mayor edad con un mayor nivel de formalidad. La magnitud del efecto de esta variable conduce a la necesidad de examinar con profundidad dicha relación en el abordaje cualitativo, para corroborar la existencia de una trayectoria hacia la informalidad laboral para los trabajadores de mayor edad. Una hipótesis plausible es que se trate de costureros que anteriormente trabajaban en fábricas grandes y fueron indemnizados con las maquinarias y siguieron confeccionando prendas informalmente. Otra hipótesis puede estar asociada a que los costureros comienzan su trayectoria laboral como asalariados formales y, en cierto momento, deciden independizarse y fabricar la ropa y comercializarla desde sus hogares.

La variable *dummy* mujer no posee una penalidad significativa en el sector en materia de informalidad (tanto comparado con la industria como con el total de la economía), lo que deja en evidencia la ausencia de una discriminación de género *adicional* en el sector de la costura. Una variable que sí posee una penalidad adicional en el sector durante el segundo periodo es la *dummy* de trabajo a domicilio (en su gran mayoría, de mujeres), que incrementa entre 3 y 4 puntos la penalidad de informalidad. Es decir, que el sector penaliza particularmente con informalidad laboral a los trabajadores por desempeñarse desde sus domicilios (por igual si son hombres o mujeres).

7.2.2) ¿Cuál es el mejor modelo econométrico para explicar las causas de la informalidad laboral de los costureros?

A partir de la utilización de avanzadas herramientas econométricas se buscó desarrollar un análisis cuantitativo para extraer evidencia empírica de las encuestas sociodemográficas que permita conocer el poder explicativo de cada una de las principales variables apuntadas por la literatura como causas de la informalidad laboral en el sector. A continuación, el cuadro 7.8 presenta los principales resultados obtenidos de las estimaciones realizadas para conocer la probabilidad de un costurero de ser informal, según se describió en el apartado metodológico 3.3.1.4. En particular, se presentan los coeficientes que adoptan las variables analizadas (junto con su desvío estándar) para: i) el mejor modelo; ii) los mejores 100 modelos, tanto para el criterio aic como para el bic²⁹⁴; iii) los 8.131 modelos. En los últimos dos casos, se presenta el promedio simple de los coeficientes. A su vez, se incluye el N de significatividad que indica la cantidad de estimaciones para las cuales la variable analizada resulta significativa al 95% de confianza.

²⁹⁴ No se presentan los resultados obtenidos para el criterio aicc pues coinciden cualitativamente con los del aic.

Cuadro 7.8

Resultados de las estimaciones realizadas: I-2011 a II-2012

Variable	Mejor modelo (AIC y BIC)		100 mejores modelos AIC		
	Coeeficiente promedio	Desvío estándar	Coeeficiente promedio	Desvío estándar	N de significatividad
mujer_b	-1,2406	0,8517	1,2543	1,3686	1%
edad_b	-		0,0017	-0,0257	0%
bajo_ed_b	-		56,3909	0,8666	3%
pyme_b	-		52,5106	1,1440	3%
jefe_b	-		-0,1357	1,0859	0%
norte_b	3,4561	0,7588	-0,8712	1,9885	2%
oih_b	-		-0,0001	0,0001	3%
extranj_b	-		1,1471	2,5211	0%
reextraord_b	-		-2,0719	1,0207	65%
pbi_ind_b	-		0,0532	0,0663	3%
iterm_ind_b	-		-0,0031	0,5242	0%
desoc_ind_b	-		0,0691	0,1533	0%
impo_ind_b	-		0,0307	0,0422	0%

Variable	100 mejores modelos BIC			Todos los modelos		
	Coeeficiente promedio	Desvío estándar	N de significatividad	Coeeficiente promedio	Desvío estándar	N de significatividad
mujer_b	1,3051	1,4607	1%	1,1158	0,8243	42,9%
edad_b	0,0122	0,0877	0%	0,0011	-0,0278	37,9%
bajo_ed_b	56,3909	0,8666	3%	19,2164	0,6950	100,0%
pyme_b	52,5106	1,1440	3%	16,3126	1,2676	100,0%
jefe_b	-0,1346	1,0810	0%	-0,5889	0,7324	9,6%
norte_b	-0,8333	2,1587	3%	-1,7466	0,7637	57,2%
oih_b	-0,0001	0,0001	6%	0,0000	0,0001	2,0%
extranj_b	1,1816	2,5755	0%	3,9751	1,1518	86,5%
reextraord_b	-2,0846	1,0256	52%	-0,6422	0,8355	11,1%
pbi_ind_b	0,0448	0,0642	2%	0,0123	0,0482	0,5%
iterm_ind_b	0,0035	0,0325	0%	0,0087	0,0329	0,1%
desoc_ind_b	0,0458	0,1458	0%	0,0981	0,0951	35,6%
impo_ind_b	0,0246	0,0410	0%	-0,0062	0,0260	0,2%

Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC, de Cuentas Nacionales, de Aduana y del BCRA.

El primer elemento que surge del cuadro es que un único modelo es el que cumple simultáneamente con los tres criterios de optimalidad utilizados (aic, aicc y bic): incluye únicamente a las variables mujer y región norte. Es decir que para predecir la probabilidad de un costurero de ser informal, el modelo que minimiza simultáneamente el ajuste *in sample* y *out of sample* es aquel que incluye sólo esas dos variables.

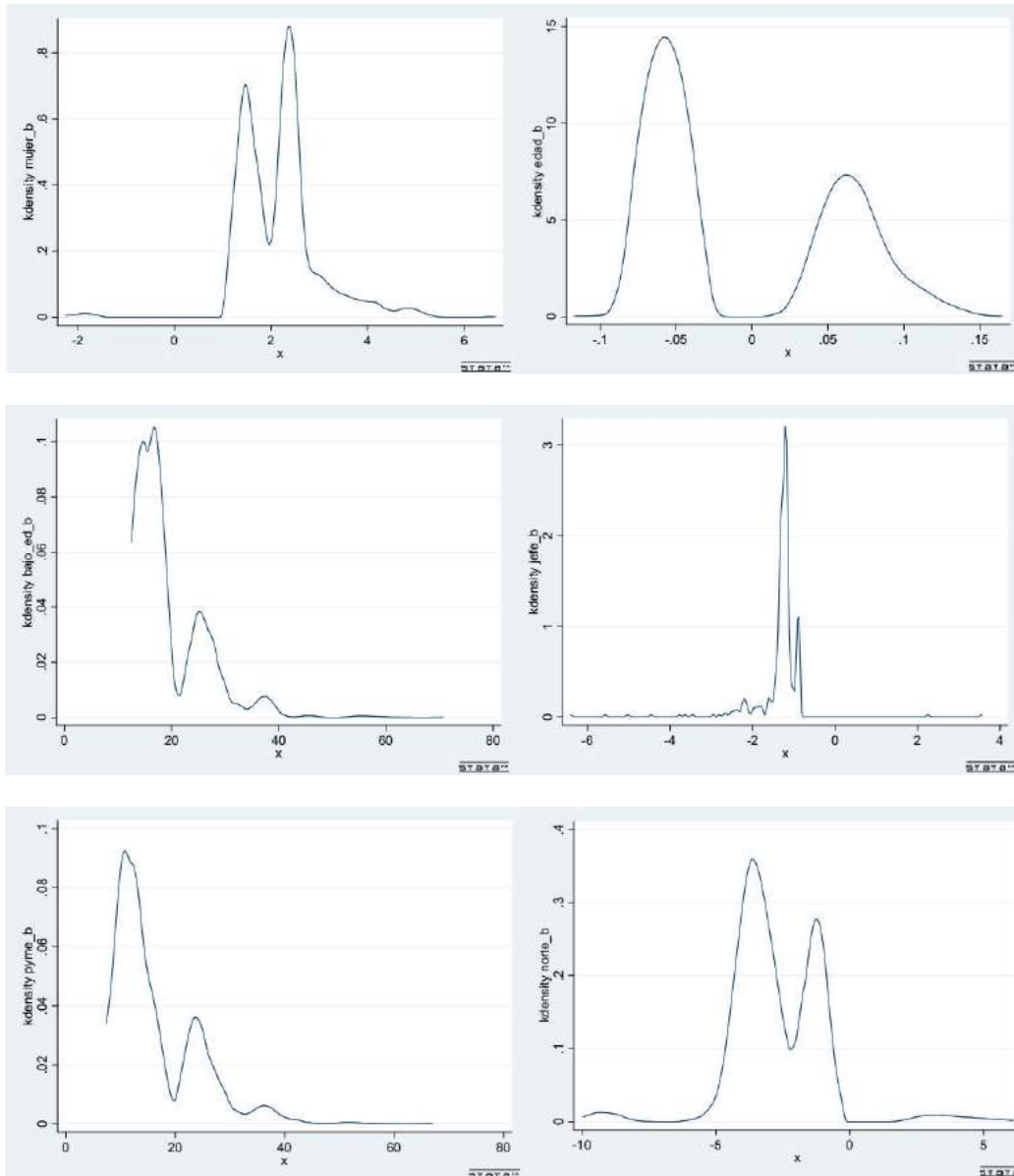
En segundo lugar, tanto para los resultados de los 100 modelos que minimizan el criterio aic como de los que minimizan el bic, la mayoría de las variables muestra una escasa significatividad, salvo aquella que indica que el costurero posee recursos extraordinarios, como alquileres, becas y ganancias de otros negocios (que reduce la probabilidad de ser informal).

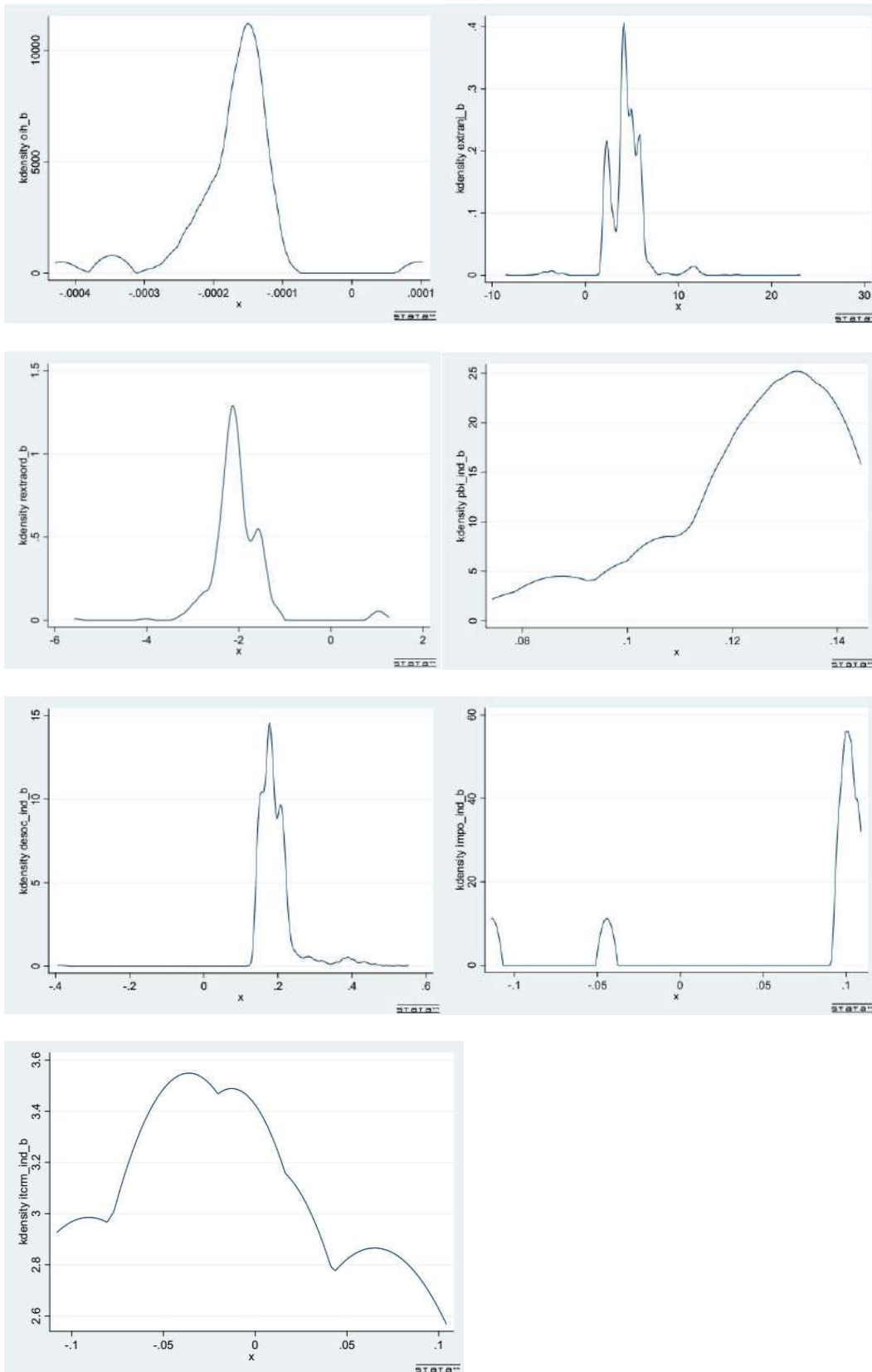
En tercer lugar, si se analizan los resultados para las 8.131 estimaciones realizadas, emerge con mayor claridad la importancia de las variables bajo nivel educativo, PyME y extranjero, con una influencia positiva a la hora de explicar la informalidad de los trabajadores. Un escalón más atrás en significatividad se ubican las variables norte, mujer y edad. Entre las variables que refieren a la macroeconomía y al comportamiento del sector, la única que presenta un nivel de significatividad no descartable es la variable desocupación. Las variables jefe de hogar, otros ingresos del hogar, producción del sector, tipo de cambio real e importaciones muestran resultados no significativos para la menor proporción de los modelos estimados.

A continuación, se presentan gráficos de densidad de Kernel para cada uno de los coeficientes que adoptan las trece variables examinadas, en aquellos modelos donde hayan resultado significativas con un intervalo de confianza del 95%. El análisis de los gráficos permite comprobar que tres de las variables utilizadas muestran toda su distribución en valores positivos: bajo nivel educativo, PyME y producción del sector. La influencia positiva sobre la informalidad tanto del bajo nivel educativo como de trabajar en una pequeña y mediana empresa son relaciones esperables como indica la literatura relevada. La relación positiva con la producción del sector puede ser explicada por el hecho de que, para el periodo analizado, la caída de la producción fue acompañada con la reducción de la informalidad, como se comprobó en el gráfico 7.11. Este

elemento es consistente con los testimonios de dos entrevistados, quienes afirmaron que en momentos de contracción de la producción, los puestos informales son los primeros que se destruyen (Ge3; Exp1).

Gráficos 7.13
Distribución de los coeficientes





Para otras siete variables, más del 98% de los casos donde los coeficientes fueron significativos se ubicaron en terreno positivo (mujer, extranjero o desocupación) o negativo (jefe de hogar, región norte, otros ingresos del hogar y recursos extraordinarios). Esto permite afirmar que, si el trabajador se trata de una mujer o de un extranjero, ve incrementadas las probabilidades de ser informal, en línea con los resultados obtenidos para la descomposición Oaxaca-Blinder. Algo similar ocurre con el incremento de la desocupación que, como se describe en la bibliografía relevada, deteriora el poder de negociación de los trabajadores y facilita el incumplimiento de sus derechos. Por su parte, el hecho de que el trabajador sea jefe de hogar está asociado a una menor probabilidad de ser informal, algo similar a si se ubica en la región norte, o si otros integrantes del hogar son responsables de generar ingresos o si dicho trabajador posee alguna fuente de recursos extraordinarios, como se mencionó anteriormente.

Por último, tres de las variables muestran coeficientes distribuidos de manera relativamente similar a ambos lados del cero, con lo cual este análisis cuantitativo no permite concluir una relación unidireccional con la informalidad: se trata del nivel de tipo de cambio real, de las importaciones de prendas y de la edad. En relación a esta última variable, su distribución presenta dos modas con sentidos contrarios, lo que puede estar dando cuenta de la presencia de trayectorias laborales diferenciadas al interior del propio sector. Una hipótesis plausible es que para algunos trabajadores se verifique la tendencia que a partir de cierta edad se trasladen a confeccionar desde sus hogares de manera informal, mientras que otros continúen desempeñándose en sus puestos formales. Sin embargo, la evidencia cuantitativa es insuficiente para contrastar esta hipótesis, que será retomada en el abordaje cualitativo.

7.3) Ejercicio exploratorio: empleo generado en los circuitos La Salada y Flores

En el capítulo seis quedó en evidencia la importancia de los circuitos de la Feria La Salada y del barrio porteño de Flores como centros de comercialización mayorista de ropa en Argentina. Aunque ambos circuitos canalizan la mayor

proporción de las prendas de fabricación nacional, sólo han sido escasamente abordados por la literatura económica que analiza esta industria. Las fuentes estadísticas secundarias existentes no brindan elementos que permitan vincular a los trabajadores del sector con los distintos segmentos productivos de fabricación y comercialización de la ropa. Dado que una de las preguntas de investigación de esta tesis doctoral apunta a conocer la cantidad de empleo generado en los diversos circuitos, en este apartado se presenta un ejercicio exploratorio que busca aportar evidencia empírica para estimar la cantidad de trabajadores que fabrican las prendas para La Salada y Flores. Para ello, se generó información primaria a través de la realización de encuestas a una muestra no aleatoria de puesteros y comerciantes de ambos circuitos.

7.3.1) Empleo industrial generado en la fabricación de ropa para La Salada

El diseño del presente análisis exploratorio continúa, en parte, la metodología desarrollada en Dewey (2014) para una investigación sobre la feria La Salada, en la cual realiza una estimación del empleo generado en la fabricación de las prendas allí comercializadas. El autor calcula que, para julio de 2013, la confección de la ropa comercializada en La Salada generó alrededor de 156.000 puestos de trabajo informales. Dicha cifra resulta sumamente llamativa pues se trata de aproximadamente 24.000 empleos menos que el total estimado para dicho año a través del método de combinar la EPH con los datos de OEDE a partir de los cálculos alcanzados con los registros de la seguridad social y las encuestas sociodemográficas, como se vio en el apartado 7.2.4.

Existen cuatro motivos que pueden explicar la cercanía entre la estimación de empleo total y la del empleo en La Salada: i) la estimación realizada con la información de la EPH y el OEDE subestima el empleo informal del sector; ii) el cálculo de Dewey sobreestima el empleo en La Salada; iii) el cálculo de Dewey remite a lo ocurrido durante el mes de julio (de alta actividad en la feria) y la estimación corresponde al promedio del año; iv) alguna combinación de los tres motivos anteriores. A partir del procedimiento de Dewey (2014), se realizó una

actualización del cálculo para el mes de noviembre de 2018 que incluye una serie de modificaciones para evitar sesgos, descriptas en el apartado 3.2.6.

Un elemento a destacar es que el trabajo de campo fue realizado durante noviembre, periodo que se caracteriza por la elevada actividad en ambos circuitos, previo a las fiestas de fin de año y a la temporada de verano. Esto redundaba en una estimación de empleo generado que resulta menor en los meses de actividad reducida.

En primer lugar, las entrevistas en La Salada realizadas durante noviembre de 2018 permitieron validar la estimación de Dewey (2014) de 7.822 puestos de venta de ropa en La Salada²⁹⁵. De ese total, el 90% (7.040) se dedicaban a la comercialización de indumentaria de fabricación nacional, mientras el restante vendía principalmente ropa importada. Los puestos fueron agrupados en cinco cuotas definidas en función de su principal producto de venta. Del total de puestos, aproximadamente el 20% se dedicaba a la venta de remeras como principal producto, el 30% a buzos, calzas y vestidos; el 10% a pantalones; el 15% a camisas, chombas, blusas y pantalones de *jean*; y el 35% del resto de las prendas.

A continuación, fue necesario conocer la cantidad de empleos generados en la fabricación de las prendas. En términos generales, la gran mayoría de los puesteros de La Salada se ocupan de realizar el corte de las telas. Usualmente el mismo tallerista feriante con su pareja se ocupan del *encimado* de las telas, de la *moldearía*, del *tizado* y del *corte*, debido a que las telas resultan un bien sumamente codiciado en este ambiente donde no todos tienen el capital suficiente para adquirirlas (Ex2; Exp3). Luego, las telas cortadas son distribuidas para su confección en pequeños talleres familiares compuestos, en promedio, por cuatro trabajadores cada uno, según ha surgido de las entrevistas y encuestas realizadas en noviembre de 2018.

Aquí queda en evidencia una primera diferencia con el cálculo de Dewey: durante mi trabajo de campo en noviembre de 2018, los talleres familiares que realizaban

²⁹⁵ El dato también es validado por el informe de enero de 2019 de la CAME denominado *Mapa de la Argentina Ilegal*, que menciona la presencia de 7.800 puestos con vendedores ilegales en el Partido de Lomas de Zamora en noviembre de 2018 (en particular en La Salada) (CAME, 2019).

la costura de las prendas promediaron sólo cuatro trabajadores en lugar de cinco como la estimación original. En este punto, las entrevistas ayudaron a interpretar la diferencia: según los feriantes, la merma del volumen de ventas de los últimos años condujo a la reducción de las cantidades producidas, lo que llevó a los talleres a reducir la cantidad de empleo generado. Este factor está en línea con la afirmación del (ex) cónsul de Bolivia que destacaba la presencia promedio de cinco ocupados industriales por cada taller informal para septiembre de 2009.

En efecto, las entrevistas realizadas en el trabajo de campo permitieron comprobar la presencia de flujos internacionales de costureros, principalmente de nacionalidad boliviana (aunque también peruana y paraguaya) que se trasladan entre Argentina y Brasil (y sus países de origen) según las condiciones imperantes en el mercado de la ropa. Cuando cae la producción en Argentina, una parte de los trabajadores vuelve a sus países o van a confeccionar al polo productivo de San Pablo; si las condiciones del mercado mejoran, vuelven a Argentina. Otro de los factores que determina los movimientos migratorios en el sector es el tipo de cambio real: en las épocas en las cuales el peso argentino está apreciado, se verifica el arribo de costureros que buscan trabajar una temporada y juntar un capital en divisa.

En aproximadamente la mitad de los casos relevados, la pareja feriante además de cortar las telas también se dedica a coserlas junto con algunos familiares (reemplazando a uno de los talleres). Resultan sumamente frecuentes las relaciones de parentesco entre los talleristas feriantes y los responsables de los talleres familiares (Exp2; Exp3). En su formato tradicional, los talleres familiares se componen de un matrimonio y, en promedio, otros dos familiares (generalmente hermanos, hijos, primos e incluso padres). Existe una trayectoria popular de progreso al interior de las familias en el cual sus integrantes primero comienzan como costureros para los jefes de la familia (usualmente la pareja feriante) y luego se independizan montando su propio taller, con sus respectivas parejas y, un tiempo más tarde, sus hijos.

Adicionalmente, el trabajo de campo nos permitió comprobar que, en promedio, cada puesto de La Salada es abastecido por cuatro talleres familiares de

costura²⁹⁶. De esta forma, estimamos que por cada puesto de venta de indumentaria de fabricación nacional de las ferias de La Salada se generaron, en promedio, 17 puestos de trabajo durante noviembre de 2018: 2 en el corte de las telas y 15 en la costura. Para incorporar en el cálculo el hecho de que aproximadamente la mitad de los puesteros también se dedica a la costura junto con su pareja, en lugar de considerar 16 ocupados en la costura sólo se tomaron 15 (serían 2 ocupados menos en la mitad de los casos-donde también cose la pareja feriante-, lo que significa 1 ocupado menos en el promedio).

La totalidad de los puesteros entrevistados y encuestados sólo ocupaban un único puesto en la feria, lo que nos permitió rechazar la hipótesis de que la mayoría de los puestos responden a mismos feriantes. Esto permite validar las estimaciones de Dewey en términos de entender a cada uno de los puestos como unidades de negocios separadas. Esto puede introducir un sesgo que lleve a sobre-estimar la cantidad de empleo generado, en la medida que una proporción de puestos no detectada respondan a una misma unidad de negocios. Dicho sesgo sería reducido por dos motivos: i) en caso de existir, se trataría de una porción minoritaria; ii) en parte quedaría compensado por el mayor tamaño relativo en términos de empleo de dichas unidades de negocios.

Por último, el cálculo de Dewey (2014) supone relaciones de exclusividad entre los talleres familiares y los puestos. Efectivamente, las entrevistas realizadas a puesteros y expertos en el circuito permitieron cerciorar que los talleres familiares suelen trabajar únicamente para un mismo puesto. Sin embargo, esto no se verificó para el caso de la fabricación de *jeans*, donde los talleres que realizan las tareas de lavado y teñido tienen dimensiones superiores en materia de empleo debido a las mayores dimensiones de las maquinarias utilizadas²⁹⁷. Estos talleres especializados suelen brindar sus servicios a varios puesteros²⁹⁸,

²⁹⁶ Para montar un taller básico de costura se requieren tres máquinas: una *overlock*, una recta y una collareta.

²⁹⁷ Algo similar ocurre para el caso de prendas que impliquen algún proceso particular que no pueda ser realizado con la maquinaria tradicional de los talleres (como el sublimado o el estampado digital). Sin embargo, sólo una reducida proporción de las prendas comercializadas atraviesa esos procesos especiales.

²⁹⁸ Sin embargo, dado que las tareas de lavado y teñido de telas de *jeans* corresponden a la división 17 del CIU (fabricación de productos textiles) no fueron incluidos en el presente cálculo que sólo remite a la división 18.

aunque la etapa de la costura de los *jeans* (y la colocación de cierres y bolsillos) sí es realizada en los talleres familiares.

El cuadro 7.9 a continuación resume los principales resultados obtenidos del ejercicio. Los cálculos propios permiten estimar la presencia de alrededor de 119.677 ocupados en la fabricación de la ropa comercializada en el complejo de ferias de La Salada para noviembre de 2018²⁹⁹. Las administraciones de las ferias exigen a los puesteros su inscripción en el Monotributo, con lo cual es posible estimar que al menos 7.040 trabajadores están formalizados (cabe advertir que consideremos al Monotributo como sinónimo de formalidad laboral, pues en rigor el trabajador posee aportes a las instituciones de la seguridad social). Los entrevistados consultados afirman que el resto de los ocupados en la fabricación en La Salada está en la informalidad laboral. De esta forma, es posible concluir que, en noviembre de 2018, aproximadamente 112.637 trabajadores informales fabricaron prendas para La Salada.

Cuadro 7.9
**Estimación de trabajadores en la fabricación de las prendas
para La Salada**
Noviembre de 2018

	Noviembre de 2018
Puestos que venden ropa	7.822
Puestos que venden fundamentalmente ropa importada (10%)	782
Puestos que venden ropa de fabricación nacional	7.040
Ocupados en el corte de las telas	2
Talleres familiares de costura por puesto	4
Trabajadores en talleres familiares de costura	4
Trabajadores en la fabricación de las prendas -por puesto°	17
Trabajadores totales en la fabricación para La Salada	119.677

Fuente: elaboración propia en base a encuestas y entrevistas a puesteros.

Nota: se consideró sólo 17 trabajadores por puestos para incorporar el hecho de que en la mitad de los casos, la pareja feriante también se dedicó a la costura.

²⁹⁹ Cabe reiterar que los resultados deben ser manejados con cautela. Resulta necesario desarrollar futuras investigaciones o encuestas específicas con el objetivo de mejorar la estimación a través de, por ejemplo, incrementar el tamaño de la muestra, realizar un muestreo probabilístico u operativos a lo largo de diversos períodos del año.

7.3.2) Empleo industrial generado en la fabricación de ropa para Flores

Para la estimación del empleo industrial generado en la confección de las prendas comercializadas en el circuito del barrio porteño de Flores se consideraron válidos los resultados del censo realizado por CAEMCA durante noviembre de 2018.

Un primer elemento detectado en las entrevistas realizadas es que la proporción de locales comerciales de Flores que venden mayoritariamente ropa importada también se sitúa en torno a 10%. A diferencia de dicho complejo de ferias, donde prácticamente la totalidad de las prendas importadas entraron al país por micro-contrabando a través de las fronteras, en Flores fue posible detectar la presencia de ropa importada a través del puerto de Buenos Aires, haya sido declarada o no en la Aduana³⁰⁰.

En segundo lugar, las entrevistas realizadas a comerciantes de locales comerciales a la calle de Flores permitieron conocer que, al igual que lo que ocurre en La Salada, dichos negocios mantienen internalizado el corte de las telas y tercerizan la costura en talleres familiares, entregando las telas ya cortadas. En la etapa del corte, generalmente realizada en los depósitos de los comercios, en promedio emplean a un cortador y a un encimador. Aquí cabe aclarar que se trata de un escenario de mínima, pues los locales de mayor tamaño y producción suelen ocupar a más de una pareja de cortador con su respectivo ayudante. En contraste con La Salada, no es el empresario quien se ocupa del corte sino trabajadores calificados, que en su mayoría mantiene una relación laboral formal y se encuentra afiliado a la UCI³⁰¹.

Las encuestas dieron como resultado que los locales comerciales a la calle de Flores son abastecidos, en promedio, por seis pequeños talleres familiares. Al igual que para el caso de La Salada, dichos talleres mantienen una relación exclusiva³⁰² con los locales y puestos, que les encargan pedidos durante la mayor proporción del año. El tamaño de los talleres familiares es levemente superior al de La Salada: se obtuvo que promediaron a 5 trabajadores cada uno.

³⁰⁰ Según las declaraciones de diversos entrevistados conocedores del circuito, unos años atrás la venta de ropa importada vía contrabando era sumamente mayor. Uno de los entrevistados afirmó que en algunas épocas, alrededor del 40% de los locales comerciales a la calle comercializaba alguna prenda extranjera.

³⁰¹ Sin lugar a dudas, la visibilidad del local comercial de Flores explica la formalidad de estos empleos.

³⁰² Se ha observado que en épocas de poca producción, los talleres familiares ociosos buscan complementar los encargos con otros dadores de empleo.

Por otro lado, los 722 locales comerciales ubicados en galerías que se dedican a la fabricación de las prendas, como se vio en el capítulo anterior, poseen el mismo formato que los puestos de La Salada. En efecto, la pareja que administra el puesto/local realiza el corte de las telas (algunos también cosen) y terceriza en aproximadamente cuatro talleres familiares de cuatro integrantes cada uno. Al igual que el procedimiento realizado para La Salada, se consideró en promedio 17 trabajadores industriales por puesto (para incorporar el hecho de que en aproximadamente la mitad de los puestos, la propia pareja también corta y confecciona).

En este punto del análisis, surge un elemento central para comprender la cuestión del empleo en la confección de ropa: la existencia de rendimientos constantes a escala en la fabricación de las prendas, fenómeno también identificado por el IMT de la AFIP y González (2006). En efecto, los circuitos de Flores y La Salada realizan la etapa de la confección en talleres familiares informales, que utilizan similares máquinas y métodos de organización del trabajo. Así, la gran mayoría de los talleres familiares poseen niveles similares de productividad. Como sintetizan Porta y Bianco (2009) cuando afirman que “un trabajador-una máquina”, a mayor producción, mayor será la cantidad de empleo generado. La relación resulta proporcional debido a la ausencia de rendimientos crecientes a escala en los talleres familiares, donde la organización de la producción es sumamente ineficiente.

A continuación, el cuadro 7.10 resume los cálculos y los resultados del ejercicio realizado para el circuito comercial de Flores.

Cuadro 7.10
**Estimación de trabajadores en la fabricación de las prendas
para Flores**
Noviembre de 2018

	Noviembre de 2018
Total de locales a la calle	2.857
Locales a la calle que no fabrican ropa (10%)	286
Locales a la calle que fabrican ropa	2.571
Puestos en corte y encimado por local	2
Talleres familiares por local	6
Trabajadores en los talleres familiares	5
Trabajadores en la fabricación de las prendas -por local	32
Total de trabajadores en la fabricación para los locales a la calle	82.282
Total de locales en galerías	4.697
Locales en galerías que fabrican ropa (15,4%)	722
Puestos en corte y encimado por puesto en galería	2
Talleres familiares por puesto en galerías	4
Trabajadores en los talleres familiares para los puestos en galerías	4
Trabajadores en la fabricación de las prendas -por puesto	17
Total de trabajadores en la fabricación para los locales en galerías	12.274
Total de trabajadores en la fabricación para Flores	94.556

Fuente: elaboración propia en base a encuestas y entrevistas a comerciantes y puesteros.

La mayor generación del empleo del barrio de Flores está en los locales comerciales a la calle, que emplearon a aproximadamente 82.282 ocupados. Por su parte, los puestos en las galerías requirieron aproximadamente 12.274 empleos en la confección de la ropa. En total, el circuito comercial de Flores generó 94.556 empleos industriales durante noviembre de 2018.

Ahora bien, resta analizar la formalidad laboral de dichos puestos. Cuatro entrevistados (tres miembros de gremiales empresarias y un académico) afirmaron que en Flores la fabricación es absolutamente informal. En contraste, cuatro entrevistados (un funcionario, dos empresarios de Flores y un sindicalista)

afirmaron que una parte minoritaria, entre 10 y 20% del empleo es formal. De hecho, en el capítulo anterior se mencionó que aproximadamente 2.000 cortadores y ayudantes de Flores están afiliados y formalizados. También que una proporción de los encargados de los talleres son monotributistas (con lo cual pueden ser considerados formales). Si se considera entonces que el 15% del empleo industrial generado es formal (porcentaje calculado como el promedio simple de las proporciones que afirmaron los cuatro entrevistados), es posible estimar que alrededor de 14.200 ocupados de Flores fueron formales, y los restantes 80.400 informales en noviembre de 2018.

En este punto, resulta necesario realizar algunas aclaraciones. En primer lugar, las entrevistas y encuestas del presente ejercicio exploratorio fueron realizadas durante el mes de noviembre, mes previo a las fiestas de fin de año. Dado que las ventas de ropa se concentran en estos meses del año (y también previo al inicio de la temporada otoño invierno), los niveles de producción resultan elevados en comparación con otros periodos, lo que también tracciona el empleo. Por este motivo, se deben considerar que los resultados de las estimaciones obtenidas obedecen a los picos de actividad a lo largo del año. A diferencia de otros segmentos del mercado, tanto Flores como La Salada trabajan prácticamente sin *stock* de mercadería, con lo cual parte de los trabajadores que ocupan en los meses de alta intensidad, se dedican a otras actividades en los momentos de caída de la producción. En efecto, algunos entrevistados afirmaron que en esos meses se ocupan en la construcción o en la recolección de hortalizas, mientras otros aprovechan para visitar a sus familiares en su países de origen o tomar vacaciones (generalmente, los encargados de los talleres que tienen margen económico para hacerlo).

En segundo lugar, para calcular la cantidad de talleres familiares por cada local se tomaron las estimaciones más conservadoras que surgieron de las entrevistas y las encuestas realizadas según las cuotas. También se optó por considerar los escenarios de mínima en materia de cantidad de trabajadores. Por último, no se contabilizó el empleo en la fabricación nacional de las prendas para

aquellos locales que comercializan mayormente indumentaria importada³⁰³. Dichos factores pueden introducir un sesgo a la baja a los resultados de las estimaciones realizadas, de magnitud sumamente difícil de estimar (aunque consideramos que pequeña).

También resulta necesario aclarar que los 4.000 locales ubicados en galerías comerciales que no tienen la fabricación integrada son bocas de expendio secundarias tanto de locales comerciales a la calle del circuito Flores como de puestos de La Salada. No se pudo estimar la proporción precisa, aunque uno de los entrevistados señaló que mitad son de la feria y mitad de comercios Flores³⁰⁴. Más allá de esta aclaración, los cálculos realizados llevan el supuesto implícito de que los locales que tienen la fabricación integrada que abastecen a esos puestos en galerías comerciales fueron detectados e incluidos proporcionalmente en el presente relevamiento. En caso de que el muestreo no los haya ponderado lo suficiente, entonces el empleo final en ambos circuitos estaría subestimado.

La mención anterior también permite comprender que la metodología utilizada en los cálculos considera a los trabajadores industriales que fabrican para un puesto de La Salada que posee un canal secundario de venta en Flores como un trabajador para la Feria, a pesar de que la ropa se termina comercializando en dicho circuito mayorista de la Ciudad de Buenos Aires. Esta decisión metodológica obedece a que, en el ejercicio realizado para La Salada, no se logró discriminar qué parte de los empleos generados por los puesteros organizadores de la producción obedecen a prendas que se comercializan en Flores. En definitiva, una pequeña porción (difícil de estimar) de los 120.000 ocupados en la fabricación de ropa para la feria, en realidad están confeccionando para el circuito de la Avenida Avellaneda.

³⁰³ Probablemente este efecto sea pequeño debido a que resulta parcialmente compensado por aquellos locales que venden principalmente productos nacionales y una porción minoritaria de prendas importadas

³⁰⁴ En contraste, no se detectaron puestos de venta en La Salada que sean bocas de expendio secundarias de locales con fabricación integrada de Flores.

7.4) A modo de cierre del capítulo

Resulta conveniente cerrar este capítulo presentando algunas conclusiones preliminares sobre el empleo generado en la fabricación de ropa en Argentina. A partir de los registros administrativos del OEDE y de la EPH se ha estimado que el sector empleó a 175.600 trabajadores entre el segundo trimestre de 2016 y el cuarto trimestre de 2018. De ese total, aproximadamente 54.500 estuvieron en situación de formalidad mientras 121.100 en la informalidad laboral. De esta manera, la tasa de incidencia de la problemática se ubicó en 69%, una de las más altas de la economía argentina. Sin embargo, del abordaje cualitativo ha surgido una gran cantidad de evidencia que cuestiona el poder de la EPH para estimar la magnitud y la complejidad del empleo en el sector. Más allá de los diferentes factores mencionados en el capítulo metodológico, algunos resultados de su procesamiento contrastan con la información generada a partir de las encuestas y de las entrevistas realizadas en el trabajo de campo.

En primer lugar, los 18.900 costureros informales de origen boliviano estimados a través de la EPH difieren de manera notable con respecto a los resultados de las encuestas y las entrevistas donde emergió por unanimidad la primacía de la colectividad boliviana en los empleos industriales que fabrican la ropa comercializada en La Salada y en Flores³⁰⁵. También contrastan con la afirmación del ex cónsul boliviano que sostenía hacia 2009 la presencia de alrededor de 100.000 trabajadores de dicha nacionalidad en los talleres informales familiares. Esto permite comprobar que la EPH falla en captar dicho segmento de trabajadores informales, mayoritariamente empleados en los talleres informales familiares y clandestinos³⁰⁶.

A modo de resumen, el cuadro 7.11 a continuación indica las diversas estimaciones sobre la cantidad de trabajadores informales en el sector. En primer lugar surge la gran variabilidad que existe entre ellas. La más conservadora

³⁰⁵ Una parte de la diferencia se puede explicar por la presencia de la segunda generación que nació en Argentina.

³⁰⁶ Esta incapacidad también se comprobó en el resultado obtenido en el ejercicio descriptivo sobre las horas trabajadas por los costureros informales sí relevados. En contraste con la unanimidad detectada en el abordaje cualitativo que destaca las largas jornadas laborales en dichos talleres, los costureros informales de la EPH trabajaron, en promedio, 37 horas semanales (es decir, 7,4 horas por día).

(60.000 trabajadores en el GBA en 2008) fue la elaborada por las asociaciones de talleristas. Su responsabilidad en la problemática los puede haber conducido a subestimar la verdadera magnitud del fenómeno. En el otro extremo, la mayor estimación fue la registrada en la entrevista a uno de los responsables de la Fundación La Alameda. La naturaleza de las tareas realizadas por dicha ONG (la denuncia y la visibilización de la problemática) probablemente generen incentivos a sobre-estimar el empleo informal en el sector.

Cuadro 7.11
Resumen de las estimaciones de informalidad en el sector

	Periodo	Trabajadores informales	Tasa de informalidad	Estimado en base a:
Gonzalez (2006)	2005	76.265	-	EPH y CGI INDEC, AFIP y SIPA
Lieutier (2010)	2008	60.000	-	Relevamiento de talleristas
Coatz et al. (2010)	IV-trim 2008	134.700	72,0%	EPH y CGI INDEC
Gutti (2013) y Rozenwurcel y Bezchinsky (2013)	2010	80.000	61,5%	No aclara.
González (ex-consul de Bolivia)	2009	100.000	-	No aclara. Se refiere a bolivianos en talleres de indumentaria no habilitados
La Alameda - UTC	2013	150.000	-	No aclara. Refiere a costureros esclavizados en talleres clandestinos
Dewey (2014) para La Salada	jul-13	156.000	-	Fabricando sólo para La Salada
Montero (2017)	2017	100.000	-	No aclara. Mitad en talleres familiares y mitad en clandestinos
Ezequiel Conde	oct-18	350.000	-	No aclara.
Estimaciones propias	II-trim 2016 a IV-trim 2018	121.098	69,0%	EPH, OEDE y ENAPROSS
Estimaciones propias: La Salada	nov-18	112.637	94,1%	Entrevistas y encuestas
Estimaciones propias: Flores	nov-18	80.400	85,0%	Entrevistas, encuestas y CAEMCA

Fuente: elaboración propia en base al abordaje cualitativo y cuantitativo.

Cabe apuntar que el hecho de que las diversas estimaciones refieran a momentos distintos (la primera es de 2005 y las últimas de fines de 2018) podría explicar una parte de las diferencias encontradas. Sin embargo, el gigantesco margen entre ellas desnuda la intensa dificultad por conocer la verdadera magnitud del fenómeno.

Ante esta situación, se decidió aportar evidencia empírica a través de la realización de encuestas y entrevistas que permitiera estimar con mayor precisión la verdadera magnitud del fenómeno. El ejercicio realizado fue posible gracias a la concentración de la comercialización en dos circuitos mayoristas que también se dedican a fabricar las prendas (Flores y La Salada) con un altísimo

nivel de informalidad. Los resultados obtenidos ubican en 119.680 la cantidad de trabajadores en la fabricación de la ropa vendida en La Salada y en 92.060 en Flores durante noviembre de 2018: ambos circuitos generaron aproximadamente 211.740 empleos industriales. De este total, se estimó que alrededor de 193.037 se encontraban en situación de informalidad laboral. Sin embargo, los resultados de este ejercicio exploratorio deben ser considerados únicamente como un escenario de mínima, pues persiste la dificultad para estimar el resto del empleo informal en el sector.

Capítulo 8

Las causas de la informalidad laboral en la fabricación de la ropa

En este capítulo se describen las causas de la informalidad laboral de los costureros que son transversales a todos los segmentos del mercado de comercialización de indumentaria en Argentina. Luego se analizan las causas de la problemática que son inherentes a cada uno de los diversos segmentos del mercado descriptos en el capítulo seis. Se emplea un abordaje metodológico cualitativo, basado en el análisis de las entrevistas realizadas en el trabajo de campo.

8.1) Introducción

La aproximación al objeto de estudio realizada a lo largo de la presente investigación permitió comprobar que no existe una única explicación para la informalidad laboral de los costureros. En contraste, una multiplicidad de factores confluye y actúa en simultáneo, lo que posiciona a este sector de la industria como uno de los más afectados por la problemática en Argentina, y también en el mundo.

El análisis realizado para la presente tesis pudo comprobar la existencia de causas de la informalidad laboral en los costureros que resultan válidas para los distintos segmentos de comercialización de ropa en Argentina. En otros términos, se confirmó que algunos motivos determinan la informalidad de los trabajadores del pequeño taller no habilitado, independientemente de que estén fabricando las prendas para una marca *premium*, para un supermercado, para un local comercial de Flores, para un puesto de La Salada o para una dependencia estatal. Este conjunto de causas serán entendidas como las *causas transversales*.

En contraste, la investigación pudo comprobar la presencia de causas que explican la informalidad de los ocupados de la fabricación, que resultan inherentes a cada uno de los principales segmentos de comercialización de la indumentaria en Argentina. En este capítulo, se comienza por el análisis de las causas transversales a todos los segmentos del mercado, y luego se procede a analizar los factores específicos de cada uno de ellos.

8.2) Causas transversales que explican la problemática

La presencia de reducidas barreras a la entrada en la fabricación posibilita la existencia de una gran cantidad de oferentes del servicio de confección de indumentaria en Argentina (S1; Exp2). En particular, los reducidos requerimientos de capital conducen a que, con unas pocas máquinas de coser (relativamente baratas) y una instalación eléctrica, sea posible montar un taller en una pieza, en un garaje o incluso en el living de una vivienda (S1).

En segundo lugar, diversas particularidades tecno-productivas de la confección brindan un terreno propicio para la informalidad. Por un lado, la costura es una actividad mano de obra intensiva, con rendimientos constantes a escala y con escaso desarrollo en la automatización de procesos (F3). Por otro, el proceso se puede subdividir fácilmente en unidades productivas lo suficientemente pequeñas como para permanecer ocultas del control estatal (F2).

En tercer lugar, el mercado de comercialización de indumentaria se caracteriza por una marcada incertidumbre, asociada a una intensa estacionalidad y pro-ciclicidad que determinan frecuentes vaivenes en la demanda y, por ende, en la

producción (Ge3). En una economía sumamente volátil como la argentina, la elevada elasticidad de la demanda de ropa a la variación del ingreso exacerba la volatilidad de los ciclos productivos. Las sucesivas crisis económicas transitadas a lo largo del periodo analizado estimularon el desarrollo de conductas defensivas por parte de los distintos actores que integran la cadena de valor de la indumentaria³⁰⁷ (Ge1; Exp6).

En cuarto lugar, parte de la problemática es responsabilidad de los diversos organismos públicos de inspección que no supieron, no pudieron o no quisieron garantizar el cumplimiento de la legislación laboral (S1; S2; Ge1). La problemática también se expandió por la falta de *enforcement* de la normativa impositiva, pues aquellos puestos, comercios y marcas que evaden impuestos tienen menores costos, lo que les permite fijar precios inferiores, apropiándose de crecientes proporciones del mercado (Ge1).

Por otro lado, las entrevistas realizadas a actores de los diversos segmentos del mercado han permitido comprobar que las autoridades públicas no realizan ningún análisis de la procedencia de la indumentaria comercializada. A pesar de que existen algunos proyectos privados de fijación de esquemas que permitan verificar la trazabilidad de la producción de las prendas, en la actualidad no se registra ningún tipo de avance en este campo, salvo en las contadas excepciones de las grandes marcas internacionales, como se analizará más adelante.

En quinto lugar, diversas características de la oferta laboral del sector actúan como facilitadores para la proliferación de las relaciones informales. Entre ellas, es posible destacar: i) el aislamiento físico de los trabajadores, fruto de su desempeño en el propio domicilio o en talleres informales con unos pocos compañeros; ii) la expansión de la oferta de mano de obra dispuesta a coser ante cada episodio de suba de la desocupación o de deterioro del poder adquisitivo³⁰⁸; iii) el desarrollo de redes familiares y de reclutamiento de costureros en países limítrofes, que permitió la llegada de una gran cantidad de trabajadores en situación de extrema vulnerabilidad social³⁰⁹; iv) la facilidad para aprender el

³⁰⁷ A su vez, este comportamiento microeconómico retroalimentó, aunque en pequeña medida, la volatilidad macroeconómica, ejemplificando las interacciones micro-macro descritas en Fanelli y Frenkel (1994).

³⁰⁸ En economía laboral se conoce este fenómeno como *efecto trabajador adicional*.

³⁰⁹ Vulnerabilidad incrementada por su situación migratoria irregular (a pesar de la normativa argentina que los ampara), por el hecho de que algunos no manejan el idioma y por la ausencia

oficio, que evita la necesidad de contar con calificaciones previas, facilitando el acceso a trabajadores sin calificaciones (F2; F3; S6; Exp2). En definitiva, la combinación de estos factores explica la amplia oferta laboral de costureros, la fragmentación del colectivo de trabajadores, su escaso poder de sindicalización y, por ende, de negociación por mejores ingresos y condiciones laborales.

En sexto lugar, la debilidad y pasividad de los sindicatos del sector (a excepción, de la Unión de Cortadores) constituyen otra de las condiciones necesarias que explican que el ajuste de costos de los diversos actores de la cadena recaiga sobre las condiciones laborales de los costureros (S8; Exp4; B14). La situación sería sumamente diferente de contar con un sector sindical activo en el diseño e implementación de estrategias que permitan agremiar a los trabajadores y generar mecanismos de coordinación. De esta forma, se podría incrementar el poder de negociación de los trabajadores, condición necesaria para elevar los ingresos recibidos por la confección de las prendas y forzar el cumplimiento de la normativa laboral.

En séptimo lugar, la debilidad de las cámaras empresariales que agrupan a las empresas formales impidió que puedan contribuir a evitar el proceso de competencia ruinosa del mercado (S8). En los términos de Montero (2017), dicha competencia se materializó a través de una masiva evasión impositiva y laboral, tanto en la fabricación como en la comercialización de las prendas.

En octavo lugar, es posible destacar la importancia de la tercerización productiva en talleres informales que trabajan a *fasón* a la hora de explicar la informalidad laboral en el sector, factor ampliamente abordado por la literatura analizada³¹⁰. El análisis de la revisión bibliográfica permitió constatar unanimidad entre los antecedentes: en el sector predomina la modalidad de pago a destajo (por prenda) a los talleres informales y a los costureros informales a domicilio. A su vez, el tallerista organizador del taller también paga a sus costureros por prenda terminada: resulta indistinto si fabrican para una marca, para La Salada, para

de contactos por fuera del taller (Lieutier, 2010, PROTEX, 2016). En efecto, a pesar de las pésimas condiciones laborales a las que son sometidos, la mayoría de los costureros migrantes no denuncian su situación por temor a perder no sólo el trabajo sino también el techo y la comida para sus familias (Magnano et al., 2017).

³¹⁰ Ver Lieutier (2010), Ludmer (2010), Montero (2011), entre otros.

Flores o para un supermercado, sus ingresos dependen de la cantidad de prendas confeccionadas (Exp1; Exp2; S7).

Esta estrategia adoptada por la mayoría de los segmentos de comercialización en Argentina (marcas, *retail*, supermercados, Flores y compras públicas) permite maximizar la flexibilidad del negocio para adaptarse a los frecuentes cambios. Adicionalmente, determina que el trabajador sea quien asuma el riesgo de las oscilaciones de la demanda: en las épocas de mayor actividad (meses previos al lanzamiento de las dos temporadas: primavera-verano y otoño invierno), las jornadas laborales pueden alcanzar las 16 horas de trabajo (Ludmer, 2010)³¹¹. En contraste, en los meses de menor nivel de actividad (o en épocas recesivas), los perjuicios derivados de la disminución de las ventas recaen íntegramente sobre los costureros, que no obtienen ingresos ni indemnizaciones por el incumplimiento de la ley de trabajo a domicilio. En esos meses, los costureros de los talleres informales suelen trabajar en otros sectores (fundamentalmente en la construcción) o aprovechan para viajar a sus lugares de origen para visitar a sus familiares (Exp2; G8; B9).

Cabe aclarar que los talleres informales reciben un precio reducido por su servicio de confección, inferior al establecido en el tarifario de trabajo a domicilio (Exp1; Exp2; Lieutier, 2010). En su proceso de negociación con el fabricante o el intermediario dador del trabajo, el poder de negociación es desigual³¹². La desinformación que existe entre los costureros conduce a una dinámica perversa. Uno de los costureros cooperativistas entrevistados relató que:

“el intermediario viene, me trae la prenda y me pregunta cuánto le cobro por confeccionarla. Si le paso un precio muy alto, levanta su bolso y se va a buscar otro costurero. Si le paso un precio muy bajo, me da el trabajo pero me mato trabajando y no me alcanza para llegar a fin de mes. Igual para mi es mejor algo de ingreso que estar sin nada” (C2).

³¹¹ También determina que el costurero sea quien financia su propio proceso de capacitación, pues sólo cobra por prenda correctamente confeccionada.

³¹² La investigación de Lieutier (2010) sostiene que: “en algunos sectores, los fabricantes se encuentran cartelizados y coordinan entre sí precios máximos a pagar a los talleres; este es el caso de muchos fabricantes que comercializan su producción en el circuito de la calle Avellaneda” (p. 154).

En una investigación anterior (Ludmer, 2010), se analizó el hecho de que los organizadores del taller informal y los costureros a domicilio poseen un muy bajo poder de negociación, debido a que existe una gran oferta de actores dispuestos a realizar esa misma labor. Así, la intensa competencia por las órdenes de trabajo de la confección conduce a una intensa minimización del precio a cobrar por prenda³¹³. Los reducidos ingresos de los talleristas imposibilitan formalizar a los trabajadores en los talleres informales, así como garantizar las condiciones de seguridad de los talleres, necesarias para conseguir las habilitaciones correspondientes (Gallart, 2006; Lieutier, 2010; Ludmer, 2010).

En relación con esto último, la dificultad para habilitar los talleres informales fue otra de las causas comprobadas que explican la informalidad de los puestos. Como lo sintetizó Javier Armesto, el coordinador del Programa de Responsabilidad Social Compartida del INTI: “para que aparezcan los trabajadores primero tienen que aparecer los talleres. Es decir, si no está habilitado el taller, es imposible tener a la gente en blanco” (F3).

Dicho testimonio deja en evidencia que la formalidad de la unidad productiva se constituye como una condición necesaria para la formalidad de los trabajadores. Cabe agregar que no es condición suficiente pues el análisis cuantitativo realizado en el capítulo siete permitió confirmar la presencia, aunque reducida, de empleo informal en grandes establecimientos.

Este factor plantea un desafío para la formalización del sector, pues gran parte de los talleres informales funcionan en viviendas particulares, en barrios que no son aptos para las actividades industriales. En este contexto, el GCBA realiza esfuerzos por habilitar talleres informales, aunque algunas normativas vigentes imponen condiciones difíciles de cumplir (F2; F6; C2). De hecho, se visitó una cooperativa de costureros cuyo trámite de habilitación estaba demorado debido al incumplimiento de la normativa. La causa era que el galpón en donde trabajaban veinticinco personas no disponía de los tres baños reglamentarios (uno para hombres, otro para mujeres y uno para discapacitados) (C2).

Por último, uno de los factores que explica la informalidad de los puestos en los talleres informales que cosen para los diversos circuitos refiere a la cuestión

³¹³ Montero (2011) utilizó la expresión “competencia ruinosa” para referirse a esta problemática.

cultural de sus integrantes. Este fenómeno fue extensamente abordado por la literatura sociológica y antropológica, y también surgió en las entrevistas realizadas.

De hecho, uno de los entrevistados se preguntaba:

“¿Hasta qué punto la colectividad boliviana es facilitadora o limitante de la formalización del sector? Se trata de comunidades que se manejan con lógicas distintas a la formalidad laboral argentina. El explotador legitima su explotación a través de la escalera boliviana” (F, anónimo).

En efecto, los antecedentes revisados confirman que la mayoría de las denuncias judiciales en talleres informales han sido realizadas contra patrones bolivianos, que son quienes mayoritariamente organizan los talleres informales que fabrican para los diversos segmentos del mercado (Benencia, 2009; PROTEX, 2014). En la revisión bibliográfica se detectó controversia en relación a la pertinencia del concepto de trabajo esclavo para referir a las relaciones laborales que imperan en los talleres informales de costura³¹⁴. Dicha controversia también se detectó entre los entrevistados por esta tesis. Por un lado, un empresario textil de nacionalidad argentina que vende telas a puesteros de La Salada hace más de veinte años afirmó: “No es justo hablar ni de trabajo esclavo ni de explotación de los trabajadores. Son otras formas de trabajar. El jefe duerme ahí con ellos y come al lado de ellos. Vive en las mismas pobres condiciones que ellos” (Exp2).

El predominio de las relaciones familiares en los talleres informales es otra de las causas que explica la informalidad laboral. En efecto, uno de los puesteros-

³¹⁴ Por un lado, en su libro publicado en 2010, Ariel Lieutier, ex subsecretario de trabajo del GCBA, afirma que las relaciones pueden ser descritas como trabajo esclavo debido a las pésimas condiciones laborales y al sometimiento de los costureros (ingresos por debajo de la subsistencia, extensas jornadas laborales, pésimas condiciones de seguridad e higiene, hacinamiento en los talleres vivienda, retención de documentos, limitación a las salidas de los talleres, entre otros). Por otro lado, Silvia Rivera Cusicansqui, socióloga aimara, rechaza tal calificativo pues existirían reglas claras de sumisión y la posibilidad de autonomizarse. E incorpora categorías como cálculo migrante, dominación legítima, derecho de piso y reciprocidad diferida, conceptos analizados en el capítulo segundo (Rivera Cusicansqui, 2011; Gago, 2014). Sin embargo, el antropólogo Jorge Vargas rechaza que la explotación sea originada en cuestiones culturales: “si existen estas formas extremas de explotación laboral es porque hay un mercado capitalista que lo requiere. Que esto pase acá, que ocurra en San Pablo o en cualquier ciudad asiática señala que no es un hecho cultural, sino de mercado” (citado en Arrieta, 2008).

talleristas entrevistados que confecciona la ropa junto con su mujer y sus cuatro hijos se preguntó: “¿para qué los voy a declarar si son mis propios hijos, si todo esto (*señalando a las prendas y al puesto*) también es de ellos?” (Pu2, cursiva propia)³¹⁵.

Ahora bien, el análisis de las entrevistas permitió comprobar dos determinantes transversales que no habían sido abordados por la literatura previa³¹⁶. En primer lugar, cuatro entrevistados refirieron a un cambio en la mentalidad de los jóvenes empresarios sobre las condiciones laborales en la fabricación de las prendas, que se verificó a lo largo de la última década del periodo analizado (F2; F3; Ge8; S7). Uno de ellos afirmó: “las nuevas generaciones somos más conscientes de las condiciones laborales y medioambientales en las cuales se producen sus prendas” (B, anónimo).

En efecto, uno de los funcionarios con competencia en el área destacó dicha diferencia, que se da con intensidad particularmente al interior de la comunidad coreana: “varios de los jóvenes que se están haciendo cargo de los negocios familiares condenan al trabajo infantil y al trabajo esclavo en esta industria” (F2). En las entrevistas realizadas, dicha conciencia se detectó en las declaraciones de los jóvenes empresarios de dos segmentos del mercado (marcas *premium* y Flores). Uno de ellos, segunda generación en el sector, cuya fábrica había formalizado parte de su empleo durante la última década, declaró: “yo no quiero hacer las cosas como las hacía la generación de mi padre, en la cual era todo trucho, todo clandestino” (B, anónimo).

Por último, algunos entrevistados refirieron que durante los últimos años, los empresarios de los distintos segmentos formales (marcas *premium*, grandes

³¹⁵ La investigación de Pacecca (2011) realiza un aporte desde la antropología para comprender este fenómeno: “Como en muchos procesos migratorios, los lazos que sostienen estas trayectorias se constituyen a partir del parentesco, del paisanaje y de las dimensiones étnico-nacionales (...) los sujetos que se vinculan a través de estos lazos los conciben como vínculos que median o facilitan el acceso a la sociedad de destino (en particular respecto a vivienda y a empleo) pero también como espacios regulados por un conjunto de reglas especiales, diferentes de las del mercado de trabajo en la sociedad de destino – y ante las cuales su posición es subalterna en demasía” (p. 166). En la misma línea, un fragmento de Gago (2014) puede contribuir a comprender la dinámica “El componente étnico-comunitario de esta empresarialidad (...) hace del tradicionalismo familiar un código de funcionamiento del mercado laboral. “Lo que pasa es que Bolivia es muy tradicional. Siempre ha habido ayuda entre familias y no se considera trabajo trabajar con tu mamá o con tu tía. No es trabajo, es ayuda, es compartir con la familia. Entonces, utilizan mucho eso para traer a la gente” (p. 150).

³¹⁶ Al menos por las investigaciones relevadas para la presente investigación.

retail, supermercados y comercios de Flores) están más interesados en formalizar los empleos por temor a las potenciales acciones penales que los puedan privar de su libertad (F, anónimo; B2). Incluso esto se detectó en la entrevista a uno de los funcionarios responsables de una parte de las compras públicas, consciente del conflicto político que puede acarrear el incendio de un taller informal proveedor del Estado (F, anónimo)³¹⁷.

En particular, marcaron que el interés se incrementó luego de la sanción de la nueva ley de trata de personas con fines de explotación laboral en el año 2012, que prevé duras sanciones para los empresarios involucrados (B8; B9; F, anónimo; Ge, anónimo). Sin embargo, se observaron diferencias entre los entrevistados en relación a la importancia de este factor según los distintos segmentos de comercialización. Por un lado, dos de ellos refirieron que los grandes empresarios saben que no corren riesgo: “hay talleristas presos, pero no dueños de marcas” (S8). En esta línea, otro entrevistado afirmó que “los coreanos están interesados en formalizar por temor a que los metan presos” (F, anónimo). En contraste con esta posición, un miembro de la gremial empresaria argumentó: “el temor a los juicios afecta a todos los segmentos. El caso de Falabella es el mejor ejemplo: a su directivo lo tuvieron que sacar del país por el juicio que tiene en su contra” (Ge, anónimo).

8.3) Causas de la informalidad laboral según segmento de comercialización

La evidencia empírica generada por la presente investigación y por los estudios antecedentes permite confirmar la presencia de una multiplicidad de causas que explican la informalidad laboral de los ocupados. En esta línea, uno de los entrevistados afirmó: “el espectro de motivos que explican la informalidad en la costura es muy amplio: puede haber cien causas distintas” (F, anónimo).

Ante este cuadro de situación, surgen nuevos interrogantes: ¿Si la informalidad es la regla general, por qué motivo una empresa del sector formalizaría a sus

³¹⁷ De hecho, fui convocado durante el año 2017 por un área de gobierno para diseñar un procedimiento de compras públicas de indumentaria para las distintas dependencias de dicha jurisdicción que garantice que la fabricación de las prendas haya sido realizada en su totalidad por trabajadores formales.

trabajadores? En otros términos, ¿por qué hay trabajadores en blanco en el sector? ¿Cuáles son las fábricas y talleres que registran a sus trabajadores? ¿Para qué segmentos del mercado de comercialización de ropa trabajan?

Para brindar una respuesta preliminar a dichas preguntas se consultó cuáles eran las fábricas con la mayor cantidad de trabajadores formales al secretario gremial del SOIVA (Luis Bellido) y al asesor legal de la FAIA (Jorge Laccaria)³¹⁸. Ambos entrevistados mencionaron a RA Intertrading (900 trabajadores que fabrican para Nike y Adidas las camisetas de la selección argentina de fútbol, de Boca y de River), Extreme Gear (confeccionaba para Adidas con 660 trabajadores), Tessicot (proveía ropa a Nike y Adidas con más de 400 trabajadores), Sport Tech (fabricaba para Puma y Nike con casi 200 trabajadores), GGM (confeccionaba ropa para Signia y Pony con 280 ocupados), Sedamil (que llegó a tener 900 operarios de producción para Nike y Adidas)³¹⁹, Taverniti (con 630 trabajadores), Selú, Cheeky, Grisino y Rever Pass, entre otros (Ge7; S1)³²⁰.

El denominador común de estas fábricas con empleo formal radica en que confeccionan (o confeccionaban) ropa para marcas reconocidas del mercado. En este contexto, varios entrevistados afirmaron que las marcas deportivas internacionales prohibían a sus proveedores la tercerización de la confección, con lo cual la totalidad del proceso productivo era realizado por trabajadores formales (S1; S9; Ge6). En contraste, varios puesteros entrevistados de La Salada confirmaron que sus prendas eran confeccionadas íntegramente por trabajadores sin aportes sociales.

De esta forma, el trabajo de campo para la presente tesis pudo confirmar la presencia de diferencias en la incidencia de la informalidad laboral de los obreros según los distintos segmentos de comercialización³²¹. La relación entre el segmento del mercado y la formalidad laboral en la costura fue señalada por la totalidad de los entrevistados para la presente tesis, tanto de la gremial

³¹⁸ Ambos entrevistados disponen de dicha información debido a que poseen las nóminas de los afiliados al sindicato, en el primer caso, y de los aportantes al Programa Crecer, en el segundo.

³¹⁹ Estas cinco últimas fábricas quebraron durante el año 2018. Dicho programa depende de la FAIA y se financia con un monto por empresa definido según la cantidad de ocupados formales.

³²⁰ Parte de esta información fue validada por otros entrevistados.

³²¹ Cabe recordar el testimonio del secretario gremial de la UCI, quien afirmó que no tenían cortadores afiliados que trabajen para La Salada.

empresaria, como de los sindicatos, académicos y expertos en el sector³²². Un miembro de la gremial empresaria explicó este fenómeno:

“Analicemos el mercado de ropa de bebés y niños. Los primeros actores son Mimo, Cheeky y Grisino: las políticas laborales son más o menos las mismas. Bajás un escalón y está Babby Cotton, que también es bastante correcto. Luego bajás un escalón y empiezan a ser informales. ¿Por qué? Porque necesitan competir por precio. Al no tener marca, no pueden poner cualquier precio, entonces necesitan bajar costos laborales. ¿Y cómo lo hacen? Fabricando en talleres grises. Bajás un escalón más y no se preocupan mucho dónde confeccionan porque si hay un problema y la marca se daña, no importa porque son desconocidos. Pueden arrancar de nuevo con otra marca” (Ge6).

Este testimonio deja en evidencia que las diferencias entre los distintos segmentos no se limitan únicamente a la incidencia porcentual de la problemática sino también a la causa que origina la informalidad. En este contexto, surgen nuevas preguntas de investigación: ¿Por qué existen distintos niveles de informalidad en los diferentes circuitos de fabricación y comercialización? ¿Cuáles son las causas que explican la informalidad de cada uno de ellos?

A continuación se presentan los resultados del análisis de las causas del empleo no registrado en la confección de la indumentaria en Argentina en función del segmento en donde se comercialicen las prendas. En particular, en el presente apartado se analiza la informalidad de los trabajadores en función de los cinco grandes segmentos agrupados en el capítulo sexto: i) marcas *premium* y grandes *retail*; ii) supermercados; iii) Flores; iv) La Salada; y, v) compras públicas. Cabe aclarar que los pequeños comercios de proximidad que venden ropa al consumidor final comprada en Flores y La Salada quedan comprendidos en el análisis de dichos circuitos.

³²² Este fenómeno también es mencionado en Gallart (2006).

Para cada uno de los segmentos de comercialización se analiza cómo es la fabricación nacional de sus prendas. En particular, se responden las siguientes preguntas: ¿con qué tipo de unidad de fabricación confecciona sus prendas? y ¿cómo es la formalidad laboral de los puestos en la fabricación? Luego se examina la presencia (o no) de las diversas causas específicas que pueden conducir a la informalidad laboral, vinculadas al proceso de formación de la ropa, a la elasticidad de la demanda de prendas, al daño a la reputación de la marca, al rol de la formalidad impositiva en la comercialización, al papel del sindicato y de los organismos de inspección del Estado, entre otras.

8.3.1) Marcas *premium* y grandes *retail*

El análisis de las entrevistas realizadas permite comprobar que la mayor cantidad de empresas del segmento de marcas *premium* y de grandes *retail* suelen encargar la confección de sus prendas a fábricas y talleres habilitados con trabajadores en la formalidad laboral³²³. Este elemento fue detectado no sólo en las declaraciones de los empresarios de dichas marcas y de los miembros de gremiales empresarias, sino también de sindicalistas (S1; S2), de expertos en la cadena (Exp1; Exp6) y de los funcionarios (F2; F3; F5).

Uno de los expertos entrevistados estimó que “las cadenas de producción de las marcas *premium* (y grandes *retail*) explican aproximadamente 20.000 ocupados formales del sector. Y que entre el 60 y el 70% de los que confeccionan sus prendas están en la formalidad” (F, anónimo, cursiva propia).

En perspectiva histórica, la gran mayoría de las marcas que en la actualidad componen el segmento *premium* nacieron en Argentina hacia fines del siglo XX escindidas de la fabricación de las prendas. Dicha estrategia obedecía a que la tercerización de la producción (ya sea hacia proveedores locales o extranjeros) permitía (y permite) transferir el riesgo de las oscilaciones de la demanda al segmento de fabricación³²⁴.

³²³ Gallart (2006) destaca que el pequeño mercado destinado a públicos de clase media y alta que posee locales con elevada visibilidad obliga a mantener cierto grado de formalización impositiva y laboral. En otros términos, las marcas que facturan el producto final y necesitan descargar impuestos tienen mayores exigencias formales de registro.

³²⁴ Porta y Bianco (2009) afirman que la tercerización permite acompañar los ciclos de crecimiento sin comprometer capital y contraer la producción cuando es necesario, prácticamente sin costo.

Durante la década de 1990, la participación de las prendas de origen extranjero era mayoritaria en este segmento. Con la devaluación de 2002, las marcas comenzaron a aprovisionarse localmente, dinámica impulsada por el intenso crecimiento de las ventas del primer lustro de la posconvertibilidad. Como lo describió uno de los empresarios: “pasé de vender 10.000 prendas en 2003 a 50.000 en 2004 y 100.000 en 2005” (B, anónimo). Otro de los entrevistados lo resumió: “en ese entonces, las marcas estaban desesperadas por fabricar cada vez más y así agarraron cualquier taller que andaba dando vueltas, sin preocuparse demasiado por las condiciones laborales” (Ge, anónimo).

Varios entrevistados apuntaron que desde 2006 se dio un cambio en el comportamiento de las marcas de este segmento, muchas de las cuales pasaron a formalizar el empleo y a controlar, con distinto nivel de intensidad, los talleres en donde fabrican las prendas (Ge6; F3; Ge1; F2). Entre las causas señaladas, mencionaron el incendio del taller de Luis Viale, los allanamientos y las clausuras posteriores de talleres informales, los escraches de la Fundación La Alameda a marcas acusadas de fabricar en talleres clandestinos, la visibilización por parte de la sociedad civil de la problemática del trabajo esclavo, la aprobación en 2012 de la nueva Ley de Trato laboral y el derrumbe del edificio de Rana Plaza en Bangladesh en 2013 (Ge7; F2; F1; Ge1; Ge3; B8). Se volverá sobre estos factores más adelante.

En la actualidad, el trabajo de campo pudo constatar que la mayoría de las marcas optan por tercerizar todo el proceso productivo y comprar producto terminado. Otras realizan una combinación entre fabricación interna y tercerización. Existen algunas que realizan internamente ciertas actividades productivas (principalmente el corte, el control de calidad, el empaquetado) y tercerizan el resto (la costura, el bordado, el estampado, el sublimado y el lavado). Mientras tanto, algunas pocas empresas realizan la totalidad del proceso productivo. A continuación se analiza cada una de estas estrategias con mayor detalle.

8.3.1.1) Marcas *premium* que tercerizan el proceso productivo

Al interior de esta estrategia, se detectaron cuatro posibilidades distintas:

i) Marcas que tercerizan en fábricas o talleres formales, que cuarterizan la costura en talleres informales o en costureros a domicilio.

En esta modalidad, la marca compra producto terminado a una fábrica o taller formal. Dicha unidad productiva se encarga de la primeras actividades del proceso productivo (corte de las telas) y de las últimas (control de calidad, etiquetado, lavado, empaquetado y distribución), subcontratando la costura a talleres informales (S9; Lieutier, 2010; Ludmer, 2010; Montero, 2017). El grueso de las marcas del segmento adoptaban esta estrategia hasta el incendio de 2006 (Lieutier, 2010; Ludmer, 2010; Montero, 2017).

En la actualidad, pese a que algunas marcas de indumentaria inspeccionan las condiciones laborales, de salud y de higiene de sus fábricas proveedoras, no suelen controlar los talleres informales en donde generalmente se cuarteriza la costura (Exp1; Ge, anónimo; F3). En esta actividad es donde se concentran los mayores niveles de informalidad en las prendas confeccionadas por este segmento.

Dos expertos en la cadena brindaron la misma explicación sobre los vínculos de las marcas *premium* con los talleres informales: “en los casos en que se encontró trabajo informal era porque tercerizaban en un intermediario que tenía sólo una parte de la capacidad productiva formalizada y el resto cuarterizaba en talleres informales, sin que la marca sepa” (S10). Esta explicación se complementa con la siguiente afirmación de otro entrevistado:

“una de las causas por las cuales los proveedores terminan tercerizando en talleres informales se debe a la mala planificación anual del trabajo que realizan las marcas. Por ese motivo, el caudal de trabajo que encargan a sus proveedores no es constante, que pasan de períodos con muchas órdenes de trabajo a otros de pocas. Por ese motivo, en años de expansión, los talleristas agarran todas las órdenes que pueden y terminan cuarterizando el trabajo” (Ge7).

En contraste con esta explicación, otro de los entrevistados apuntó que: “si las marcas aprietan mucho a sus proveedores con las inspecciones, entonces estos les suben el precio por el servicio de la confección. Y ahí varias aflojan” (Ge, anónimo). Esta afirmación deja en evidencia un elemento que se analizará un

poco más adelante: el precio pagado por la marca a sus proveedores es uno de los determinantes principales de la formalidad de los ocupados. A su vez, contrasta con la explicación anterior, al sugerir que los encargados de las marcas saben que si no pagan el precio adecuado, entonces sus proveedores están informalizando parte del empleo.

Ante la pregunta por los allanamientos a talleres informales que fabricaban para marcas *premium*, un miembro de la gremial empresaria argumentó que dichos talleres no fabricaban para dichas marcas sino que falsificaban sus prendas para vender en los segmentos informales (Ge, anónimo). Como afirmó un miembro de la gremial empresaria: “Algunas denuncias de La Alameda a las marcas eran reales (como Soho) pero muchas eran talleres que falsificaban prendas para La Salada. Por ese motivo, en muy pocos casos la Justicia pudo demostrar los vínculos con las marcas” (Ge, anónimo). En este punto, cabe advertir que es esperable que desde la gremial empresaria se desvincule a las marcas con los talleres informales. Sin embargo, un elemento no esperado fue que dicha desvinculación también se detectó en uno de los sindicalistas entrevistados que trabaja de cortador para una marca *premium* de bebés y niños. En particular, dicho entrevistado afirmó que en La Salada se venden productos falsificados de la marca para la que trabajaba (S, anónimo).

ii) Marcas que tercerizan en fábricas o talleres formales, que cuarterizan la costura en talleres formales más pequeños.

En la actualidad, varios entrevistados de diversas procedencias afirmaron que la mayoría de las marcas *premium* se ocupan de verificar la formalidad de los trabajadores de toda su cadena de proveedores (Ge1; Ge3; Ge6; F5; S6). Como lo sintetizó uno de los entrevistados: “Las marcas *premium* fueron acaparando los mejores proveedores y talleres. Al tener capacidad de mantenerles órdenes de compras periódicas, tienen mayor nivel de formalización” (Exp1)³²⁵. Cabe observar que esto da cuenta de la importancia del flujo constante de encargos a la hora de que los talleres formalicen los empleos, como también quedó en evidencia en otra entrevista anteriormente citada.

³²⁵ Una afirmación similar es realizada en Gallart (2006) y Lozano (2009).

En efecto, la incorporación formal de trabajadores en una industria sumamente riesgosa como la de confección de indumentaria representa una pérdida de flexibilidad para el negocio. Este fenómeno fue referido por dos empresarios entrevistados como la principal traba a la formalización, y como la justificación de la necesidad de introducir reformas en el convenio colectivo del sector para flexibilizar la relación laboral.

iii) Marcas premium que tercerizan directamente en talleres informales.

El caso de la empresa Soho denunciada en 2006 es el mejor ejemplo de esta estrategia (S8; Lieutier, 2010). La Justicia comprobó que la marca se dedicaba a cortar las telas que repartía directamente a los organizadores de los talleres informales, que pasaban por su depósito a retirar los insumos (S8). El abordaje cualitativo realizado para la presente investigación (tanto entrevistas como revisión de periódicos) no logró en los tres periódicos consultados detectar denuncias a marcas *premium* que adopten esta modalidad de vinculación directa con los talleres informales en los últimos años del periodo analizado.

iv) Tercerización en fábricas 100% integradas sin cuarterización.

El trabajo de campo permitió comprobar que las marcas *premium* internacionales (en su mayoría deportivas) y los grandes *retail* encargan su producción nacional a grandes fábricas y talleres con empleo formal, que realizan la totalidad del proceso productivo (S1; F5; F3; Ge6,). Para lograrlo, este segmento de marcas contrata los servicios de auditorías especializadas, que verifican la trazabilidad del proceso productivo (B3; Ge8)³²⁶.

La estrategia de fabricar con la totalidad de los trabajadores formales obedece a políticas corporativas emanadas desde sus casas matrices luego de las protestas de consumidores en Europa y Estados Unidos por la tragedia de Rana Plaza en 2013 (F5; B3; B6; Ge8). Por ejemplo, el secretario gremial del SOIVA, Luis Bellido, contó que después del incendio de Bangladesh, Zara volvió más estricta su política de control sobre sus proveedores y pidieron asistencia al

³²⁶ En Argentina, una de las compañías que realiza auditorías es la consultora global Intertek. En el procedimiento se verifica la trazabilidad, muy similar al que realiza el Programa de Responsabilidad Social Compartida del Centro Textiles del INTI.

sindicato para formalizar a uno de ellos. De esta forma: “una de sus fábricas pasó de tener 30 trabajadores en blanco a 200, al cabo de dos meses de nuestra auditoría” (S1)³²⁷³²⁸.

Ezequiel Conde, referente de La Alameda, narró que luego de las denuncias internacionales en 2013, Puma exigió a su licenciatario en Argentina (la fábrica Sportech) que tenga a todos sus trabajadores en blanco³²⁹. La formalización del empleo y la internalización de la totalidad del proceso productivo realizado por dicha fábrica llevaron a la Alameda a usarla como caso ejemplar a seguir (S8). Sin embargo, la fábrica cerró a fines de 2018 a raíz de la falta de encargos de Puma producto de las mayores importaciones realizadas por dicha marca y de la caída del consumo (S8; S3).

En este punto, a partir del trabajo de campo se pudo constatar que durante el segundo mandato presidencial de Cristina Fernández, las autoridades económicas exigían a dichas marcas internacionales que fabriquen localmente gran parte de sus prendas: hacia 2015, alrededor del 60% de sus ventas eran productos de origen nacional (Exp1; B3; F, anónimo)³³⁰. Dado que dichas compañías suelen encargar sus prendas a fábricas y talleres medianos y grandes con trabajadores formales, dicha política industrial representó un estímulo a la creación de empleo registrado en el sector (F, anónimo).

La creación de empleo formal de parte de las fábricas que confeccionaban prendas para este segmento de marcas contribuye a explicar, en parte, la diferencia registrada entre la caída de la producción del sector entre los años 2011 y 2015 (-12,7%) y el ajuste del empleo registrado (-1,8%)³³¹. Y también permite asociar la destrucción del empleo formal que tuvo lugar durante el Gobierno de Macri con el abandono de la exigencia de producción local a dichas

³²⁷ Esta misma estrategia de Zara también fue detectada para el caso de Portugal.

³²⁸ A modo anecdótico, en el trabajo de campo que realicé a fines de 2009, visité a un proveedor de *sweaters* de Zara que tercerizaba la costura en talleres informales.

³²⁹ Dicho entrevistado tiene relaciones con los trabajadores de dicha fábrica debido a que uno años atrás intentaron armar una lista opositora a la conducción de SOIVA.

³³⁰ El estricto control de importaciones y las restricciones al giro de utilidades y dividendos al exterior confirieron un importante poder de negociación a las autoridades nacionales (ex funcionario anónimo).

³³¹ La ausencia de información pública con datos de empleo formal a nivel de empresa impide conocer con precisión la magnitud de este fenómeno. Sin embargo, consideramos que su tamaño no es despreciable pues buena parte de los empleos destruidos recientemente habían sido creados en dichos años, como confirmaron varios de los entrevistados (B3; B6; F, anónimo).

marcas. En respuesta al giro que tomó la administración del comercio exterior, estas compañías pasaron a aprovisionarse de prendas extranjeras, lo que llevó a la quiebra a una gran cantidad de sus proveedores (S3; B3; F, anónimo). Según uno de los proveedores de Zara entrevistado para la presente tesis, la multinacional de origen español pasó de tener alrededor de 200 proveedores nacionales en 2015 a menos de veinte a fines de 2018 (B3).

Uno de los empresarios entrevistados para la presente investigación, proveedor de Falabella (*retail* de capitales chilenos), describió los beneficios y perjuicios de su relación comercial:

“Te mandan auditorías cada dos meses. Las inspecciones son tremendas: te exigen el formulario 931 (*pago de cargas sociales*), interrogan a todo el personal, verifican el cumplimiento de las normas de seguridad e higiene. Me hacen un seguimiento muy estricto de todo el proceso de producción (tengo que avisar cuando las prendas salen a estampería). No sólo me controlan a mi sino también a un taller en donde tercerizo una parte de la costura. Y después te aprietan con el precio: te quieren pagar lo menos posible” (Ge8, cursiva propia).

En 2012, el presidente de la filial argentina de Falabella fue acusado por el delito de trata de personas con fines de explotación laboral y reducción a la servidumbre por un fiscal federal. La acusación sea dio en el marco de una causa iniciada por una investigación de AFIP que descubrió talleres informales fabricando prendas para dicho *retail* (Página 12, 2013). Desde ese entonces, la compañía cambió sus procedimientos de auditorías, lo que llevó a muchos proveedores a dejar de fabricarles (Ge8). En cambio, en su empresa definieron seguir produciendo, aunque no más del 10% de su producción, para evitar la quiebra en caso de que dicha compañía decidiera importar³³². Consultado el motivo por el cual mantiene la relación con Falabella, el empresario describió:

“Tienen un estándar de producto, de procesos, de calidad y de productividad que no tiene nadie en el mercado argentino. Para mi Falabella es un aprendizaje, una competencia: me vuelve mejor.

³³² Además de fabricar para Zara, dicho empresario confecciona prendas para bebés y niños que comercializa con una marca propia.

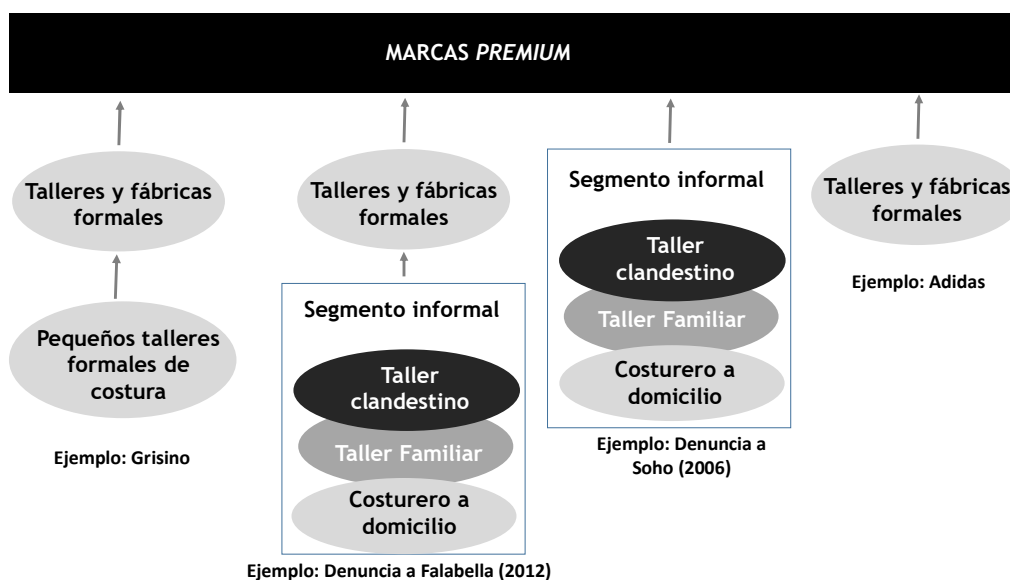
Hicimos una gran inversión en diseño (contratamos cuatro diseñadoras) y por eso ahora nos compra el paquete completo. No importan lo que me pida, yo les voy a cumplir. Cuando queden tres proveedores, ahí les voy a negociar mejor el precio” (Ge8, Ebekian).

Este proceso de aprendizaje tecnológico también fue detectado en otros proveedores que abastecen a marcas internacionales, como Adidas, Nike y Zara (F5; B3; B6; Exp1). De hecho, uno de los empresarios entrevistados para la presente tesis posee una fábrica proveedora de Adidas que se ubica en el barrio de Mataderos de la Ciudad de Buenos Aires. En 2018, dicha fábrica ganó un premio internacional de la compañía por ser uno de los proveedores más eficientes del mundo (F5; B6).

A continuación, la figura 8.2 resume las cuatro posibles formas que adopta la cadena de fabricación y comercialización para el caso de las marcas *premium* y grandes *retail* que tercerizan la producción de sus prendas.

Figura 8.2

Marcas *premium* que tercerizan la producción de sus prendas



Fuente: elaboración propia en base a resultados del abordaje cualitativo.

8.3.1.2) Marcas *premium* que combinan fabricación interna y tercerización.

Durante los últimos años, algunas marcas *premium* internalizaron la producción completa de una parte de las prendas que comercializan. Por ejemplo, es posible

mentar los casos de Grisino (ropa de bebés y niños) y de Azzaro (indumentaria masculina). Uno de los empresarios explicó su decisión:

“Gané productividad, velocidad y, sobre todo, calidad. Internalizar requirió formalizar el empleo, lo que incrementó el costo de nuestra fabricación. Esto lo pudimos afrontar porque, en paralelo, realizamos una gran inversión en diseño propio y en *marketing*, lo que permitió llegar a un segmento más alto del mercado y subir el precio de nuestras prendas” (B, anónimo).

El testimonio de este empresario permite comprender que los mayores costos de producción asociados a la formalización del empleo pueden ser solventados en términos microeconómicos si, en paralelo, la marca realiza un *upgrade* para vender en un segmento más caro del mercado. Se aclaró en términos microeconómicos porque esta solución no es válida para la informalidad a nivel agregado para el sector, como se analizará más adelante.

Las entrevistas realizadas también permitieron contrastar que, a medida que los empresarios formalizan e internalizan parte de su producción, comienzan a preocuparse más por mejorar la productividad, como forma de compensar el aumento de sus costos laborales (F3; Ge8; B2). Por ejemplo, uno de los empresarios entrevistados, dueño de una fábrica con más de 500 trabajadores, explicó que durante los últimos años había realizado un proceso de innovación tecnológica para aumentar la productividad de la firma (B2). En particular, explicó que rediseñaron el *lay out* de su fábrica gracias al asesoramiento de un equipo de ingenieros, reorganizaron la producción en módulos de alrededor de quince trabajadores y modernizaron la totalidad de las maquinarias utilizadas (B2).

Algunos entrevistados señalaron que, a pesar de estos avances, tenían complicaciones para competir en el mercado debido a la presión ejercida por la mercadería importada³³³ y por la ropa fabricada en condiciones informales. Esto deja en evidencia un fenómeno paradójico: productividad industrial no es sinónimo de competitividad en el mercado de indumentaria argentino. Tres entrevistados afirmaron que este fenómeno deja en evidencia el elevado costo

³³³ En general, se trata de entrevistas realizadas durante mediados de 2018, cuando el dólar estadounidense cotizaba alrededor de \$25.

argentino (F2; F5; Ge2). Como lo graficó uno de los entrevistados: “puertas adentro de mi fábrica puedo ser el más competitivo del mundo, pero puertas afueras no soy competitivo por un problema de la macroeconomía, de la estructura económica que vuelve a mi producción cara respecto al resto del mundo” (Ge2).

De hecho, uno de los empresarios entrevistados, que posee la totalidad de su cadena integrada y formalizada, apuntó que: “mi empresa tiene todos los costos en contra. Hasta tenemos que pagar derechos por la música que pasamos en los locales” (B, anónimo). Como lo sintetizó uno de los funcionarios: “los empresarios que están formales se quejan de la competencia desleal. Hay que reconocer que tienen razón: las reglas no se aplican para todos por igual” (F, anónimo).

Entre los beneficios asignados a la formalización, los entrevistados sólo destacaron el acceso al crédito bancario a tasas subsidiadas. Sin embargo, durante el Gobierno de Macri, dicha alternativa de financiamiento prácticamente desapareció para las empresas del sector. (Ge1; B3; F5).

8.3.1.3) Marcas *premium* con fabricación interna 100% formal

Por último, algunas pocas marcas producen la mayoría de las prendas que comercializan, como es el caso de la ropa de trabajo Ombú y la lencería femenina, Selú (F3). Sin embargo, se trata de la excepción en esta industria, donde existe una gran cantidad de redes posible de aprovisionamiento de la ropa.

A continuación se analizan distintos factores que explican la informalidad laboral de los costureros que fabrican las prendas para las marcas y los *retail* de este segmento.

¿Hay daño reputacional a la marca?

La notoriedad pública que adquirió el incendio de 2006 sirvió para visibilizar las paupérrimas condiciones laborales en la costura argentina (F3). La indignación de la sociedad civil provocada por las muertes de niños encerrados en un taller informal contribuyó a generar un consenso de condena a la trata laboral y a la explotación de trabajadores en el sector (S8; Montero, 2012). Esto otorgó

legitimidad a la acción de los organismos inspectores que intensificaron los allanamientos y las clausuras (Ge3).

En la totalidad de las entrevistas realizadas a los empresarios de este segmento se detectó que los escraches de La Alameda a las marcas acusadas de trabajo esclavo dañaron la imagen de dichas compañías y tuvieron un efecto negativo sobre sus ventas. En este contexto, hacia mediados del año 2006, el incremento de la probabilidad de desprestigio generó un incentivo (hasta entonces inexistente) a formalizar y controlar la producción de sus prendas. En otros términos, la internalización en la ecuación del negocio del costo de reputación motivó un cambio en la conducta de varias marcas de este segmento, que empezaron a velar por las condiciones laborales de sus costureros (Ge1; Ge3; F3; Ge6).

Dicho fenómeno tuvo particular importancia en este segmento del mercado, pues las marcas *premium* basan su estrategia competitiva, en gran parte, en el desarrollo de su imagen, que representa su activo intangible (Ge1; Ge3; Lozano, 2009)³³⁴.

En efecto, la totalidad de los empresarios de marcas *premium* entrevistados coincidieron en destacar que su marca se vería afectada por la aparición de un taller informal incendiado mientras fabrica sus prendas. Como lo resumió uno de los empresarios: “nuestros consumidores no nos lo perdonarían” (B, anónimo). Otro de los entrevistados se sinceró:

“Generalmente, los que tenemos marcas y estamos más expuestos al público tratamos de cuidarnos más, no por cumplir las leyes laborales sino porque mañana tenés un problema con un taller y te trae un perjuicio a la marca. El daño a la reputación a la marca es el principal tema” (B, anónimo).

Este elemento deja en evidencia que la mayor formalización en el segmento (según emerge de las entrevistas realizadas) no obedece a una cuestión subjetiva y altruista de los empresarios, sino a una característica propia de su

³³⁴ Uno de los estudios antecedentes resume este factor: “los empresarios no quieren que se destruya en poco tiempo, lo que les costó muchos años construir: la marca” (Lozano, 2009, p. 70).

modelo de negocios, que se vería arruinado por un siniestro. En esta misma línea, uno de los sindicalistas entrevistados afirmó que las marcas tienen un importante costo reputacional ante una manifestación del sindicato:

“Cuando hay conflictos laborales, a nosotros nos sirve que el dador de trabajo sea una marca reconocida porque no quieren ningún escrache del sindicato. Por la responsabilidad solidaria, cuando quiebra una fábrica intermediaria finalmente aparecen las marcas para pagar las indemnizaciones. Por ejemplo, cuando quebró Sportech, Puma y Nike pagaron los sueldos atrasados”. (S1, Bellido).

Uno de los expertos entrevistados afirmó que la gran transformación después de los incendios consistió en la mejora sensible de las condiciones de seguridad y no tanto en la absoluta formalización de todos sus trabajadores, lo que matiza parcialmente la importancia de dicho factor para explicar la dinámica (F3, Armesto)

¿Realizan fiscalizaciones a sus proveedores?

Entrevistados de diversas procedencias afirmaron que en la actualidad, la mayoría de las marcas de este segmento inspeccionan, con distintos niveles de intensidad, a los talleres donde fabrican (Ge1; Ge7; F3). En ese punto de las entrevistas, se decidió profundizar en las estrategias que desarrollan las marcas para fiscalizar a sus proveedores.

La primera de ellas es a través del precio que pagan a los talleres por el servicio de la confección. Uno de los especialistas lo resumió:

“Hoy es muy fácil saber si la marca confecciona en negro o no: el precio por hora hombre de costura en un taller formal se ubica en alrededor de \$300. Este importe incluye todos los costos y un margen de rentabilidad de entre 10 y 15%. Si la fabricación de la prenda tarda media hora y les pagan menos de \$150, entonces pueden estar seguros de que una parte se fabrica en negro” (Ge7, Laccaria).

Si el precio que la marca paga se encuentra por debajo del valor de la hora hombre en un taller formal (un dato periódicamente informado por la CIAI) es

posible confirmar que la estructura de costos sólo soportará si tiene a sus trabajadores en la informalidad. En el otro extremo, si la marca paga el precio correcto, no tiene garantía de que su proveedor no cuarterice en talleres informales para maximizar beneficios, con lo cual debe desplegar estrategias de fiscalización.

Por ese motivo, en la última década del período analizado comenzaron a aparecer cláusulas que prohíben la cuarterización en los contratos de las marcas con sus proveedores (F3; Ge6). Las cláusulas más frecuentes establecen que, ante una inspección espontánea de la marca, en caso de que las prendas no se encuentren en las instalaciones del proveedor, se aplican sanciones como la cancelación del pago o, incluso, el fin de la relación comercial.

Dos miembros entrevistados de las gremiales empresarias afirmaron que muchas marcas *premium* realizan visitas frecuentes a sus proveedores para verificar que cuenten con la correspondiente habilitación edilicia, respeten las normas de seguridad e higiene laboral y, en particular, tengan al día los sueldos, el IVA y las cargas sociales (Ge1,; Ge8, Ebekian). Uno de los empresarios entrevistados relató que hace unos años decidió conocer en persona todos los talleres informales en donde tercerizaba la costura de sus prendas. Confirmó que a aquellos talleres que no lo dejaron entrar, no les derivó más trabajos, mientras que al resto ayudó para que consiguieran las habilitaciones municipales (B, anónimo).

¿La demanda del segmento permite formalizar?

En los capítulos anteriores se describió que los segmentos diferenciados del mercado se caracterizan por una demanda relativamente inelástica. Este elemento resulta una condición necesaria para la formalización, que viene aparejada de mayores costos de producción y, por ende, de precios de venta.

Ahora bien, al analizar el proceso de formación del precio de la ropa, la investigación comprobó otro elemento que resulta fundamental para explicar la problemática. Dos empresarios y miembros de la gremial empresaria explicaron que, hasta aproximadamente la década de 1980, las marcas calculaban el precio al consumidor a partir de agregar un margen de rentabilidad a los diversos costos

(entre ellos, los de la mano de obra en condiciones de formalidad) (Ge7; Ge, anónimo).

Sin embargo, el fenomenal incremento de la competencia en el mercado durante la década de 1990 a causa de la apertura comercial y de la caída del consumo, alteraron el proceso de formación del precio: se tenían que hacer descuentos y promociones para colocar los productos y con ese importe se veía si se podía o no formalizar. Uno de ellos lo sintetizó de esta forma: “lo que pasaba en aquel entonces era que si no podía vender la camisa a más de \$100, entonces no podía pagar su confección más de \$20, por ejemplo” (Ge, anónimo). Esta afirmación deja en evidencia que las condiciones laborales de los costureros pasaron a convertirse en la variable de ajuste de la cadena (S8; S1; F3)³³⁵. De hecho, el mismo entrevistado sintetizó: “la recesión de 2018 ejemplifica que el grueso del ajuste se descarga sobre los costureros: los empresarios no tuvieron otra alternativa que pagar el aumento de la tela del 70% pero a los salarios les aumentaron 30%” (Ge, anónimo).

Uno de los sindicalistas entrevistados resumió el efecto negativo de las recesiones sobre las condiciones laborales en el sector: “en épocas de crisis, la gente no tiene plata y lo primero que recorta es el consumo de ropa. Por eso, los empresarios no venden. Medidas como la disminución de las cargas patronales no solucionan la cuestión de fondo” (S1, Bellido). Otro de los empresarios (también miembro de la gremial empresaria) explicó el rol de las crisis sobre la informalidad de los costureros:

“Los incentivos a informalizar se originan en las épocas de recesión. Si vos no tenés a quién vender, tenés que bajar el precio y no vas a poder tener trabajadores en blanco. *Algunos informalizan por hábito, para tener más rentabilidad. Otros (y muchos) por necesidad.* Porque si no informalizan, el precio queda alto y no pueden vender. El ahorro de costos por fabricar en negro se lo queda el consumidor en un menor precio pagado en la prenda. Y esto aplica para la mayoría de los segmentos” (Ge, anónimo, cursiva propia).

³³⁵ Esta característica del sector está extensamente analizada en investigaciones anteriores, como Lieutier (2010), Montero (2011), Ferreira y Schorr (2012), Arcos (2013), Salgado (2015).

Este testimonio (y, en particular, las frases marcadas en cursiva) resume uno de los elementos centrales para la investigación. La informalidad laboral de los costureros que obedece a estrategias de minimización de costos para maximizar ganancias representa sólo una porción de la problemática: aquella asociada a los segmentos del mercado con los precios más altos. Sin embargo, en la mayoría de los otros segmentos, la informalidad laboral se constituye como una condición necesaria para poder competir en segmentos del mercado sumamente competitivos, en donde los precios de las prendas no incluyen los costos de la formalización de los trabajadores.

¿Cómo influye la formalidad impositiva en la comercialización?

La formalidad impositiva en la comercialización representa otra de las causas fundamentales que sirven para explicar, en parte, la presencia (o no) de informalidad laboral en la fabricación. Las marcas *premium* y los *retail* son compañías grandes cuyas ventas están formalizadas y presentan balances impositivos (Ge1; Ge3; Ge8). Al tener la mayoría de sus ventas declaradas, las marcas quedan obligadas a formalizar impositivamente la relación con sus proveedores, debido a que necesitan compensar el IVA y justificar costos para el cálculo del Impuesto a las Ganancias (Ge8; F3; F4).

Como lo sintetizó uno de los entrevistados:

“si las marcas no recibiéramos la factura de nuestros proveedores por el servicio de la confección, no podríamos descargar el IVA. Tampoco tendríamos gastos para demostrar y la mayoría de nuestros ingresos estarían gravados por el impuesto a las ganancias. Sólo por el impuesto a las ganancias la marca no puede fabricar en negro” (Ge8).

El presidente de la CIAI, Claudio Drescher, lo resumió:

“la venta en blanco es lo que tracciona la fabricación en blanco. *Shoppings*, canal electrónico, supermercados, Falabella y Zara te obligan a formalizar. En cambio, las empresas que compran las telas informalmente y venden en negro, no tienen el problema del impuesto a las ganancias ni del IVA” (Ge1).

En esta línea, uno de los funcionarios conocedores del sector agregó que, durante la última década del período analizado, la mayoría de las marcas formalizaron la relación comercial con sus proveedores: “hoy ya casi no hay marcas que tengan proveedores que no les den factura, al menos” (F3). Otro de los entrevistados apuntó que el taller encargado por la marca emite la factura pero que eso no garantiza que tenga completamente formalizada su red de talleres subcontratados, muchos de los cuales tienen empleo no registrado (Ge, anónimo). Con lo cual la persistencia de informalidad laboral en la fabricación para este tipo de marcas, a pesar de su formalidad impositiva, obliga a matizar dicha relación. Se volverá sobre esto más adelante.

¿Cómo es el rol del Estado y del sindicato?

En relación al rol del Estado en la formalidad de los ocupados que fabrican las prendas para este segmento, uno de los funcionarios responsables de la inspección sintetizó: “el Estado tiene recursos escasos para hacer las inspecciones, entonces uno empieza por las fábricas más grandes que agrupan la mayor cantidad de empleados” (F, anónimo).

La totalidad de los empresarios de este segmento entrevistados señalaron que todas las inspecciones recaen sobre ellos y no sobre los talleres informales. Como se mencionó en el capítulo sexto, dos empresarios y un funcionario mencionaron que: “tanto el Estado como los sindicatos cazan en el zoológico”. “Lo que ocurre con el Estado es válido para el sindicato” concluyó uno de los empresarios (Ge, anónimo).

8.3.2) Supermercados

El análisis de las entrevistas permitió constatar que la problemática de la informalidad laboral en la fabricación de las prendas comercializadas en las grandes cadenas de supermercados posee similitudes con el caso de los *retail*³³⁶. En particular, ambos segmentos realizan pedidos de gran escala de productos terminados a fábricas y talleres formales, a los cuales exigen el cumplimiento total de la formalidad impositiva. Sin embargo, existe un contraste

³³⁶ Esta similitud también es mencionada en Gallart (2006).

en relación con la intensidad de las auditorías laborales que realizan sobre sus proveedores, pues el control resulta “más laxo”, como lo describió uno de los expertos consultados (Exp1). En este segmento, la organización de la producción adopta un formato muy similar a las modalidades descritas en la figura 8.1, a excepción del formato Soho (es decir, no se detectó que los supermercados se abastezcan directamente de talleres informales).

Dos entrevistados en el sector señalaron que, durante el segundo mandato de Fernández de Kirchner, la participación de la ropa de fabricación nacional en los supermercados superó el 60% (Exp1; F5). También destacaron que el cambio de la administración económica a fines de 2015 tuvo su correlato en un mayor aprovisionamiento de prendas importadas por parte de los supermercados, lo que complicó a gran parte de sus antiguos proveedores.

En el capítulo seis se mencionó que la diferencia en el poder de negociación entre las grandes cadenas de supermercados y sus proveedores determina contratos con condiciones desfavorables para estos últimos. En esta línea, tres entrevistados destacaron que la fabricación de ropa para este segmento garantiza una elevada escala aunque prácticamente sin rentabilidad, a raíz de la estricta minimización de precios que obligan a sus proveedores para darles los encargos (Ge3; Exp1; F5).

En esta investigación se entrevistó a un proveedor de dos grandes cadenas de capitales internacionales (Carrefour y Walmart), quien señaló dos aspectos positivos de su relación comercial: i) pagan en tiempo y forma (un elemento no tan frecuente en esta industria), y, ii) semestralmente realizan una estricta planificación de la producción mes a mes, lo que permite trabajar sin *stock* de telas (B1). Entre los aspectos negativos, el empresario confirmó la reducida rentabilidad del negocio, de entre 10 y 15%. Según su declaración, realiza internamente gran parte del producto terminado, aunque terceriza la costura del 30% de su producción en pequeños talleres registrados. Sin embargo, no aclaró si dichos talleres tienen el 100% de sus trabajadores en la formalidad.

Este análisis permite comprobar que la informalidad laboral que existe en la fabricación para los supermercados sí está asociada a la maximización de beneficios de empresas formales. Sin embargo, cabe aclarar que dicho beneficio no es captado por la fábrica proveedora sino por la cadena supermercadista.

¿Hay daño reputacional a la marca?

La presencia del riesgo a la reputación de los supermercados (y, en especial, de aquellos de capitales internacionales) es otra de las observaciones que surgieron en el trabajo de campo. Ello motiva la implementación de estrategias para preservar el prestigio de la cadena y evitar vínculos con los talleres informales. Sin embargo, y como destacaron dos entrevistados, este componente posee una importancia sustancialmente inferior que para el segmento anteriormente descrito, con lo cual las filtraciones a la informalidad probablemente sean mayores (F5; Exp1). Por ejemplo, en algunos casos los proveedores logran justificar costos únicamente presentando facturas de monotributistas, lo que no garantiza la formalidad de los ocupados en el taller subcontratado.

¿Realizan fiscalizaciones a sus proveedores?

Las grandes cadenas de supermercados buscan evitar la informalidad laboral en la fabricación de las prendas a través de la realización de auditorías a sus proveedores, para verificar el cumplimiento de la formalidad, tanto impositiva como laboral (Ge3; B1). Sin embargo, los entrevistados mencionaron que no se suele inspeccionar la formalidad de los talleres en los cuales algunos proveedores tercerizan la costura.

¿La demanda del segmento permite formalizar?

En relación con el rol de la demanda de prendas comercializadas, en el capítulo sexto se describió que cómo las grandes cadenas apuntan a segmentos de consumidores medios, para los cuales están obligadas a establecer precios accesibles. Para lograrlo, aprietan a sus proveedores y les imponen una estricta minimización del precio, lo que determina que los niveles de formalidad en su fabricación resulten intermedios: suelen formalizar a la mitad de sus trabajadores o a formalizan a todos pero con jornadas laborales de cuatro horas de trabajo (B1; F, anónimo).

¿Cómo influye la formalidad impositiva en la comercialización?

Las relaciones comerciales de los supermercados con sus proveedores son 100% formales. Debido a que las ventas de indumentaria de las grandes cadenas están completamente declaradas, necesitan que sus proveedores les emitan el comprobante fiscal por la totalidad del servicio de confección para poder recuperar el IVA y demostrar costos ante el cálculo del Impuesto a las Ganancias (B1). Como contrapartida, sus proveedores tienen declaradas sus ventas, lo que los compromete a recibir facturas por el servicio de costura que tercerizan. Sin embargo, como se trata de empresas de pequeño tamaño y menor visibilidad que los supermercados, el margen que disponen para maniobras impositivas elusivas resulta superior (Exp1; B1).

¿Cómo es el rol del Estado y de los sindicatos?

Por último, las referencias al rol del Estado y de los sindicatos son las mismas que para las fábricas que abastecen a las marcas *premium* y grandes *retail*. Al tratarse de fábricas y talleres formales, reciben inspecciones de ambos para verificar las condiciones de formalidad. Sin embargo, el trabajo de campo realizado permitió constatar que el menor tamaño relativo de los proveedores de los supermercados determina que las inspecciones sean menos frecuentes que en las fábricas de mayor tamaño. (Exp1; B1).

8.3.3) Flores

Como se analizó en los dos capítulos anteriores, el circuito de comercialización mayorista ubicado en el barrio porteño de Flores se abastece fundamentalmente de prendas fabricadas por trabajadores no registrados en la seguridad social, que se desempeñan en una gran cantidad de pequeños talleres informales. En este segmento, la organización de la producción que define el local comercial adopta la modalidad de la empresa Soho descrita en la figura 8.1. Las entrevistas permitieron detectar una presencia minoritaria de marcas del circuito (en general, las más formales y que desarrollan los productos de mayor calidad) que adoptan la modalidad de tercerización en talleres formales, que luego subcontratan la costura en pequeños talleres informales (B11).

En perspectiva histórica, el sistema de producción predominante de este circuito se basó en la fabricación de prendas a *fasón* por parte de talleres no habilitados,

con informalidad de los puestos de trabajo y en la comercialización (Exp6). Este sistema se fue extendiendo y desplazando del mercado a los otros competidores. Como lo describió un empresario coreano entrevistado: “el judío ineficiente que no pudo competir por precio se fue del mercado. Los judíos eficientes decidieron crear marcas y competir por calidad” (B, anónimo).

Originalmente, los talleres informales que abastecían al circuito Flores se ubicaban en zonas aledañas, aunque desde el incendio del taller de Luis Viale muchos se desplazaron hacia diversos barrios del Conurbano Bonaerense (Ge, anónimo; Lieutier, 2010).

¿Hay daño reputacional a la marca?

En las entrevistas se constató la ausencia del factor reputacional a la hora de explicar la dinámica de las marcas en Flores. Esto obedece a la lógica del negocio del circuito, en el cual la diferenciación de la marca no es el eje central de la competitividad. Como lo relató uno de los sindicalistas entrevistados: “Ante algunas inspecciones, los empresarios coreanos y argentinos judíos deciden cerrar el local y cambiar el nombre de la marca y de la razón social” (S3)³³⁷.

¿La demanda del segmento permite formalizar?

Anteriormente se mencionó que los clientes del circuito son comerciantes minoristas de todo el país, que llegan para abastecerse de las prendas que luego venden a los consumidores finales. Dichos comerciantes realizan un estricto proceso de selección de las prendas, que implica la maximización de la calidad y la minimización de los precios (S7, Ge9). Por este motivo, la demanda del segmento Flores resulta sumamente elástica a las variaciones en los precios de las prendas, en particular porque se trata en su gran mayoría de prendas de marcas sin reconocimiento masivo (S7; Exp1). Sin embargo, conviene apuntar que más allá de no existir marcas reconocidas, algunos comercios de Flores elaboran prendas de elevada calidad, lo que les permite fijar mayores precios (B11).

³³⁷ En este segmento, no tiene sentido realizar la pregunta respecto de si las marcas confeccionistas inspeccionan a sus proveedores.

Por otro lado, la aglomeración de una gran cantidad de oferentes en el circuito, en combinación con una demanda sumamente elástica, determina una férrea competencia en el mercado (S7, Ge9; S6). Como se describió en el capítulo sexto, el funcionamiento del circuito Flores tiene notorias similitudes con un mercado de competencia perfecta.

Tres empresarios del circuito describieron el proceso de formación de los precios usualmente utilizado por los comerciantes confeccionistas de la zona. Al costo de la materia prima suman el precio que pagan al taller de costura³³⁸ y el prorrateo de los alquileres (S7; S10; B11). Una vez obtenidos los costos totales, cargan un margen de 30%, que utilizan para financiar el resto de los costos (personal del local, impuestos y servicios públicos) y para detraer su ganancia. Como lo sintetizó uno de los conocedores del circuito: “siguen una estrategia de garantizar una alta rotación del capital con márgenes bajos para evitar tener saldos remanentes de telas y ropa que no logran vender” (Exp2). Esta ecuación del negocio, sumada a la intensa explotación de la mano de obra en la costura, determina precios sumamente reducidos en comparación con otros segmentos del mercado (Exp1; S6; Ge3; Exp2).

En este contexto, la explicación de consenso sobre la informalidad laboral en el sector se adapta parcialmente a la realidad del circuito. En particular, el trabajo de campo pudo verificar que sí se trata de talleres y costureros informales que trabajan de manera tercerizada para un local comercial formal que minimiza costos³³⁹. Sin embargo, no se comprueba el hecho de que los comercios estén maximizando su ganancia, pues la extensión de la informalidad laboral en el resto de los competidores la transforma en una condición necesaria para poder competir en el mercado. Es decir, la informalidad laboral de los costureros en este segmento quedó en el precio bajo de las prendas, lo que deviene un beneficio para sus clientes (los comerciantes minoristas de todo el país) y los consumidores finales.

³³⁸ Cabe reiterar que en la formación del precio pagado por el confeccionista al taller informal no se incluyen el pago de las cargas sociales de los trabajadores ni de los salarios establecidos en el convenio colectivo.

³³⁹ En este punto, cabe apuntar que, si bien gran parte de las ventas del circuito no están declaradas en términos impositivos (alrededor del 70%), dado que la mayoría de los locales comerciales cuentan con habilitación municipal, fueron considerados dentro del sector formal.

¿Cómo influye la formalidad impositiva en la comercialización?

En este punto, la investigación se topó con otro elemento de vital importancia para entender la informalidad laboral de los costureros. La evasión impositiva que predomina en la comercialización de las prendas en Flores actúa como un limitante de la formalidad en la fabricación. Como lo sintentizó uno de los entrevistados: “hoy prácticamente nadie fabrica en blanco en Argentina para vender en negro” (Ge, anónimo).

En efecto, en el trabajo de campo se pudo comprobar que el incremento de la formalidad impositiva del circuito, experimentado durante la última década (aunque desde niveles prácticamente despreciables), deja a varios comerciantes confeccionistas con un saldo de IVA a pagar (y de Ganancias) que los obliga a buscar talleres que facturen su servicio de confección (B11, S7). A su vez, la formalidad impositiva de dichos talleres se constituye como una de las condiciones necesarias para lograr la formalización de sus ocupados, aunque insuficientes.

¿Cómo es el rol del Estado y de los sindicatos?

En los orígenes del circuito Flores, la informalidad de los comercios era prácticamente absoluta. Desde el incendio de 2006 y, en particular, durante el último lustro del período analizado, los diversos organismos públicos incrementaron la periodicidad de las inspecciones (S7; Ge9; B11). Esto permitió alcanzar algunos avances en materia de reducción de la informalidad impositiva y de formalización de los trabajadores de los comercios.

Por su parte, durante los últimos años del periodo analizado no se detectó una significativa actividad de allanamientos a talleres informales que proveen al circuito (S9; S3; B11, anónimo).

El sindicato de cortadores tuvo un activo rol en la formalización de los trabajadores dedicados al corte de las telas en los locales del circuito, como se describió en el capítulo sexto. Por su parte, los inspectores de SETIA en este segmento actúan con suma cautela, pues la posibilidad del cierre del local ante los elevados requisitos de formalización está latente (S8). Por último, la pasividad del SOIVA a la hora de contribuir a regularizar los talleres informales resulta fundamental para explicar parte de la problemática en este segmento.

8.3.4) La salada, Saladitas y manteros

Como se analizó en los capítulos anteriores, La Salada se abastece de ropa fabricada fundamentalmente en talleres no habilitados, integrados por trabajadores en condiciones de informalidad laboral. Los principales clientes de este circuito son los comerciantes minoristas de todo el país, los 46.000 puesteros de las 500 saladitas y los más de 70.000 manteros, que revenden las prendas a millones de consumidores de los sectores populares que habitan en Argentina.

El modelo La Salada surgió cuando los encargados de los talleres informales que fabricaban tercerizadamente para marcas y para el circuito comercial mayorista de Once comprobaron que obtenían más ingresos si comercializaban por cuenta propia las prendas. Desde sus orígenes, su modelo productivo-comercial fue sumamente exitoso debido a los bajos precios de las prendas, lo que permitió acaparar una porción cada vez mayor del mercado argentino y desplazó del mercado a sus anteriores clientes.

Durante la década de 1990 una proporción importante de los productos comercializados era de origen importado, gracias a la fortaleza del peso argentino asociada a la convertibilidad. La devaluación de 2002 prácticamente eliminó las prendas importadas de La Salada, lo que impulsó su sustitución por ropa de fabricación nacional en pequeños talleres informales de la zona (Exp2; Exp3; Exp4). El fenomenal crecimiento del consumo y de las ventas en este circuito -durante los primeros años de la pos-convertibilidad-, expandió la producción de dichos talleres que, debido a su modo de acumulación fractal (en los términos de Gago, 2014), se multiplicaron exponencialmente.

En la actualidad, la ropa de fabricación nacional comercializada en La Salada es confeccionada en talleres informales ubicados viviendas con las peores condiciones laborales, algunas de las cuales también fabrican para el segmento de Flores³⁴⁰. El modelo de organización de la producción que predomina es el de un tallerista-puestero que organiza la producción de su pequeño taller familiar, vende las prendas en La Salada y terceriza parte de la producción en tres

³⁴⁰ A la misma conclusión arriban algunas investigaciones anteriores como Lieutier (2010), PROTEX (2014), Montero (2016), Dewey *et al.* (2017), Ossona (2017) y Montero (2017b).

pequeños talleres informales, en promedio (Exp2). La gran cantidad de prendas allí comercializadas y la reducida productividad laboral de los talleres explica su elevada generación de empleo industriales informales, como se analizó en el capítulo anterior. Una de las entrevistadas resumió el fenómeno de la feria: “La Salada cumplió una función social de vender ropa barata pero con una metodología de producción anti-ética” (Exp6).

Con relación a las causas que motivan la informalidad laboral en la producción de ropa comercializada en La Salada, las entrevistas realizadas en el circuito permiten comprobar que la explicación que goza de consenso en la academia no se adecúa correctamente a la realidad de la feria. Fundamentalmente, porque quienes fabrican y venden las prendas son pequeñas unidades informales en las cuales el eslabón de la comercialización se encuentra integrado al de fabricación. En otros términos, al interior del taller familiar encabezado por los puesteros feriantes, no existe la tercerización productiva.

En contraste, la tercerización y el trabajo a *fasón* sí están presentes en los talleres secundarios que fabrican tercerizados para los puestos. En este caso, la explicación tradicional falla, dado que, en realidad, la tercerización no es realizada por marcas formales sino por puestos informales.

Existen además otras causas para explicar la problemática. En primer lugar, fue posible identificar la naturalización de la informalidad laboral a raíz de los vínculos familiares que predominan entre los puestos y los talleres informales que los abastecen (Exp2; Exp4). Uno de los especialistas lo describió así: “muchas veces el puestero es el jefe de la familia y vende la ropa fabricada en talleres informales de sus hijos con sus respectivas familias” (Exp2).

En el trabajo de campo también se preguntó sobre el desconocimiento de las normativas laborales por parte de los encargados del puesto-taller, con el objetivo de indagar en el efecto sobre la problemática de la complejidad de las normas. Ante la pregunta respecto al conocimiento o no de las normativas laborales, uno de los expertos consultados respondió: “No conocen bien las normas de acá. Saben que están haciendo algo mal, pero no entienden bien qué. Muchos ni saben que tienen que registrarse y menos cómo hacerlo” (Exp2).

Por otro lado, en algunas entrevistas a puesteros se confirmó la presencia de cierto temor y desconfianza a la formalización ante los organismos públicos (Pu3;

Pu4; Pu5). Uno de los expertos entrevistados mencionó la importancia de la extrema incertidumbre que predomina en este mercado (Exp2). En sus palabras:

“uno tiene que entender que en La Salada todos los días cambian las reglas del juego. Los puesteros saben perfectamente que el día de mañana el negocio de la feria puede no estar más. La formalización implica un compromiso de estabilidad con el trabajador que no pueden mantener. Es un negocio sumamente volátil, en el cual hay permanentes entradas y salidas de puesteros” (Exp4).

Otros puesteros-talleristas entrevistados asociaron la formalización con una pérdida de tiempo, un costo que no tiene beneficios para ellos (Pu; 6; Pu7). Más allá de estas causas anteriormente mencionadas, que tienen puntos en común con las causas transversales analizadas al comienzo del capítulo, conviene poner el foco en los distintos factores que caracterizan el funcionamiento del negocio.

¿Hay daño reputacional a la marca?

En La Salada prácticamente no hay desarrollo de marcas: la ropa que se comercializa son mayoritariamente prendas masivas e indiferenciadas. Por este motivo, no se detectó la presencia del factor reputacional que pueda contribuir a la formalidad de los empleos.

¿La demanda del segmento permite formalizar?

Al igual de lo que ocurre en el segmento comercial de Flores, aquí también la demanda de las prendas resulta sumamente elástica respecto a su precio, al tratarse de un mercado de competencia perfecta en donde miles de oferentes compiten entre sí. Los comerciantes minoristas, puesteros de saladitas y manteros que recorren sus pasillos buscan la mejor relación precio calidad, presionando a los talleristas hacia una estricta minimización de los precios. Dichos comerciantes no hacen más que trasladar a la Feria la elevada elasticidad-precio que caracteriza a los segmentos populares de consumo.

Por el lado de la oferta, los reducidos precios de las prendas se obtienen a través de la combinación simultánea de: i) la eliminación de la intermediación por la

comercialización directa de los talleristas; ii) la evasión impositiva; iii) la evasión de salarios de convenio y cargas sociales (Exp2, Pu2, Pu8). En efecto, cuatro puesteros consultados y uno de los expertos explicaron que los precios se fijan a partir de sumar el precio pagado al costurero por la confección de la prenda (sin cargas sociales), el costo de la tela y un margen reducido para el alquiler del puesto y otros costos (por ejemplo, el hilo)³⁴¹ (Pu2; Pu3; Pu6; Pu8; Exp2).

La investigación de Montero (2017b) comprobó que “en La Salada se pueden comprar remeras cuyo costo es menor al costo de la tela comprada en blanco en un proveedor de telas de la zona” (p. 68). Por ese motivo: “los precios revelan la imposibilidad de que la ropa haya sido hecha en fábricas o talleres registrados pagando salarios de convenio” (p.68).

Asimismo, del trabajo de campo se pudo constatar que el circuito de fabricación y comercialización informal de La Salada adquiere sus telas a empresas textiles formales³⁴², que destinan una proporción importante de su producción a la feria. Uno de los empresarios textiles entrevistados contó que:

“Hacia 1994 o 1995, la industria confeccionista pagaba a 90 y 120 días. Un día golpea la puerta de mi fábrica un boliviano que quería comprar telas. Entró, las eligió y las pagó en efectivo. Nosotros no lo podíamos creer. Fue mi primer cliente que vendía en La Salada”.

Otro de los hechos encontrados remite al ingreso reducido de los puesteros: en la mayoría de los casos, se trata de montos cercanos a la supervivencia³⁴³. Por este motivo, y en un fenómeno similar al detectado para el segmento de Flores, la informalidad laboral se vuelve una condición necesaria para permanecer en el mercado, en la medida en que un aumento de precio a raíz de la formalización, conduciría a la quiebra del puesto-taller.

³⁴¹ El servicio de luz suele no ser pagado, dado que en las villas de emergencia proliferan las conexiones irregulares (F2; Exp2).

³⁴² Las características del proceso productivo textil determinan que las fábricas tengan grandes dimensiones: el grado de informalidad laboral e impositiva es sustancialmente menor, similar al promedio de la industria manufacturera argentina. Prácticamente no existen empresas textiles no registradas o informales (F5; Exp1).

³⁴³ En este contexto, Gago (2012) afirma que en La Salada se combinan estrategias de supervivencia de individuos vulnerables (muchos de ellos inmigrantes) “con nuevas formas de empresariado popular y sistemas brutales de explotación” (p. 66).

¿Cómo influye la formalidad impositiva en la comercialización?

Al igual de lo que se comprobó para Flores, la informalidad en la comercialización en La Salada también desestimula la formalización laboral en la fabricación de sus prendas. Cuatro puesteros manifestaron cierta desconfianza ante la registración laboral (Pu4; Pu8; Pu9; Pu10). Como lo resumió uno de los entrevistados: “piensan que formalizar trabajadores los va a exponer ante el registro impositivo. Que va a visibilizar su negocio que se mueve en la informalidad” (Exp2). Dado que la formalidad impositiva en la comercialización es una condición necesaria (aunque insuficiente) para la formalidad en la fabricación, la prácticamente absoluta evasión impositiva que caracteriza a la feria se constituye en una de las causas que explica la informalidad de sus costureros.

¿Cómo es el rol del Estado y del Sindicato?

Los diversos sindicalistas entrevistados para la presente investigación declararon que las inspecciones no entran ni a La Salada ni a las villas de emergencia y barrios humildes periféricos donde se ubican los talleres informales que la abastecen.

En relación al Estado, tras varios años de marchas y contramarchas de las autoridades gubernamentales en la feria, en la actualidad se exige que al menos un miembro de cada puesto sea monotributista. Sin embargo, el porcentaje de las ventas declaradas impositivamente no supera el 5%, como confirmaron varios entrevistados (Exp2; Exp3; Exp4; Pu2; Pu8).

El pago a destajo aplica tanto para aquellos talleres que trabajan a *fasón* para un dador de trabajo (sea una marca, un intermediario o un puesto) como para aquellos que venden su producción por cuenta propia.

A modo de cierre del presente apartado, conviene rescatar el testimonio de un puestero tallerista de la feria, citado en la investigación sobre La Salada de Dewey *et al.* (2017). “Pablo se describe a sí mismo como *un esclavo del mercado*, un esclavo de la rutina de nunca acabar de vender, coser y coordinar con otros talleres del sudor” (p.48, traducción y cursiva propias). Por otro lado,

un artículo de 2013 de Página 12 referido al mencionado pedido de imputación del Presidente de Falabella de Argentina, rescata el testimonio del Fiscal Federal, Federico Delgado, quien afirma la existencia de:

“montones de causas que giran en derredor de talleres textiles clandestinos. Son procesos que tienen matices propios, pero rasgos comunes. Hablamos de inmigrantes ilegales que, por necesidad, son objetualizados y trabajan en condiciones deplorables. A su vez, son regentados por otra persona que muchas veces trabaja a la par y en esas mismas condiciones. No obstante, siempre hay un amo” (Página 12, 2013).

Ambos testimonios permiten concluir que en La Salada el amo es el mercado de competencia perfecta que esclaviza a los distintos puesteros oferentes de las prendas. Y son dichos puesteros quienes, a su vez, presionan a sus familiares y empleados a soportar las extenuantes jornadas laborales a cambio de ingresos cercanos a la subsistencia.

8.3.5) Compras públicas

Por último, resta analizar la informalidad laboral en el segmento de compras de indumentaria por parte de los diversos organismos del Estado. Como se analizó en el capítulo sexto, la importancia de la cantidad de ropa adquirida por las distintas dependencias públicas ha decrecido durante los últimos once años del período analizado. Sin embargo, en la actualidad aún posee una mínima porción del mercado, que amerita ser analizada.

Uno de los funcionarios entrevistados relató que algunos Ministerios incorporaron en sus protocolos licitatorios el requisito de la adhesión al Programa Vestir Conciencia del INTI, que verifica la trazabilidad de las prendas para comprobar la ausencia de trabajo informal (F3). Hacia fines de 2018, el programa contaba con aproximadamente 80 empresas adheridas, de las cuales alrededor de un tercio eran talleres, otro tercio realizaba un mix de producción interna y tercerizada y el tercio restante eran compañías dedicadas a intermediar entre el Estado y la industria (F3).

En el capítulo sexto se mencionó la importancia de las cooperativas de trabajo a la hora de abastecer la indumentaria comprada por algunos ministerios, en particular Salud y Desarrollo Social y Educación. Otro de los entrevistados afirmó que parte de la indumentaria comprada por los distintos organismos del Estado es fabricada por diversos talleres informales (F, anónimo). En particular, la informalidad laboral que existe en las compras públicas se concentra en aquellas licitaciones que no demandan el requisito del INTI y no son adjudicadas a cooperativas, sino a empresas formales que subcontratan la confección de las prendas en talleres informales (F, anónimo).

En relación con las causas que explican la informalidad laboral en los costureros que fabrican la ropa para las dependencias públicas, es posible afirmar que sí aplica la explicación de consenso: existe una empresa formal que minimiza costos a través del ahorro de salarios y cargas sociales, con el objetivo de maximizar beneficios.

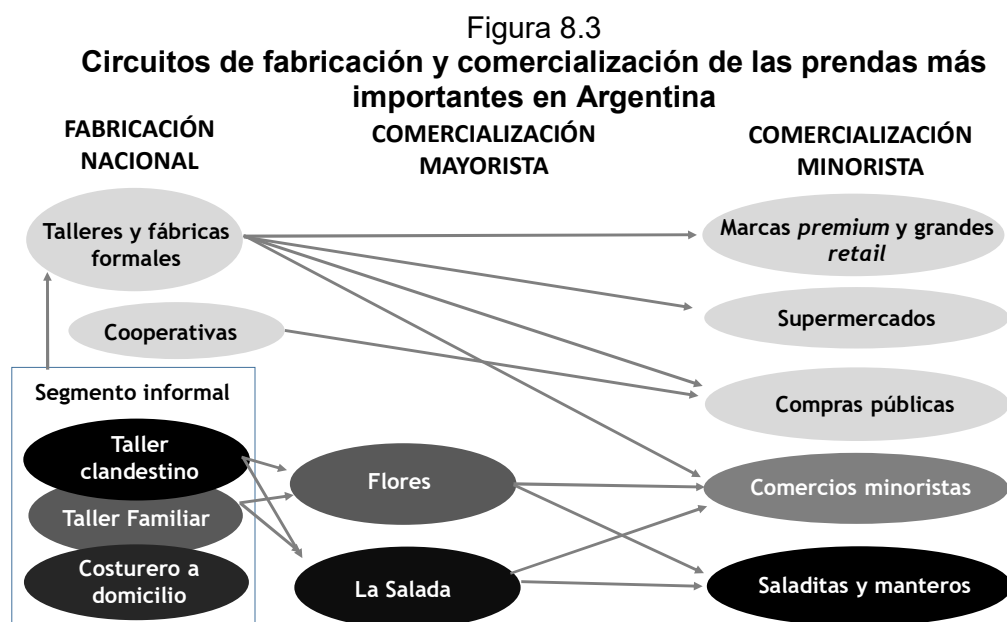
En las entrevistas realizadas no se detectó la presencia de un factor reputacional en los proveedores del Estado que pueda alterar el comportamiento vinculado con la informalidad (F3; Ge3). Cabe aclarar que esta conclusión no es válida para uno de los mayores fabricantes nacionales de ropa de trabajo, que cuenta con la certificación del programa del INTI. En ese caso, los elevados requerimientos técnicos asociados a las prendas generan un estándar de calidad de producto que obliga a las mejores prácticas internacionales, en fábricas que cumplen diversas certificaciones (F3; B9).

Como se mencionó en el capítulo seis, la reducida cantidad de empresas del sector que suele abastecer al Estado conduce a procesos difusos en la formación de precios de las licitaciones. En los casos en los cuales no se solicita la adhesión al programa del INTI, aquellas empresas oferentes que tercerizan la producción en unidades informales pueden licitar por un precio menor. Debido a que el criterio utilizado comúnmente por los organismos públicos es el del mejor postor, aquella unidad productiva que evada parte de los impuestos, las cargas sociales y los salarios de convenio, será la ganadora de la licitación (F6; Ge3). En ese caso, el oferente que fabrica en unidades informales actúa como una competencia desleal para aquellos que cumplen con la normativa vigente (F3; Ge3; B9).

8.4) A modo de cierre del capítulo

En primer lugar, el análisis elaborado deja en evidencia la existencia de una gran cantidad y variedad de cadenas de producción y comercialización de prendas en Argentina. Actores sumamente heterogéneos establecen diversos vínculos entre sí para fabricar y comercializar la ropa a un amplio abanico de consumidores dispersos a lo largo del territorio nacional.

La figura 8.3 muestra los circuitos más importantes a través de los cuales transitan las prendas desde su fabricación hasta su comercialización final. A la izquierda se presentan los distintos actores de la fabricación nacional; en el centro los dos principales circuitos de comercialización mayorista; y, a la derecha, los cinco grupos de segmentos minoristas analizados. La intensidad de la escala de grises de los actores indica su nivel de formalidad laboral (para los segmentos de fabricación) e impositivo (para los segmentos de comercialización). Las flechas refieren al flujo de provisión de la ropa entre los distintos actores.



Fuente: elaboración propia en base a resultados del abordaje cualitativo.

Diversas particularidades del proceso productivo y del mercado de venta de la ropa configuran un sector industrial afectado por una elevada informalidad. Sin embargo, el trabajo de campo permitió comprobar que los circuitos de producción

y comercialización poseen distintos porcentajes de incidencia de informalidad laboral e impositiva.

En particular, los segmentos con mayores niveles de formalización impositiva tienen necesidad de trabajar con fábricas y talleres formales que les emitan comprobantes fiscales por su servicio de confección. Este fenómeno no se verificó para los segmentos de comercialización con mayor incidencia de la informalidad.

A su vez, los segmentos de comercialización que venden las prendas diferenciadas apuntan a consumidores pertenecientes a los sectores de mayor ingreso de la población. Los elevados precios de la prenda (en comparación con los segmentos informales) permiten formalizar el empleo en la fabricación. En contraste, aquellos puesteros que comercializan prendas para los sectores populares enfrentan una demanda sumamente elástica al precio de las prendas, con lo cual el proceso de minimización de precios impide la formalidad de los costureros.

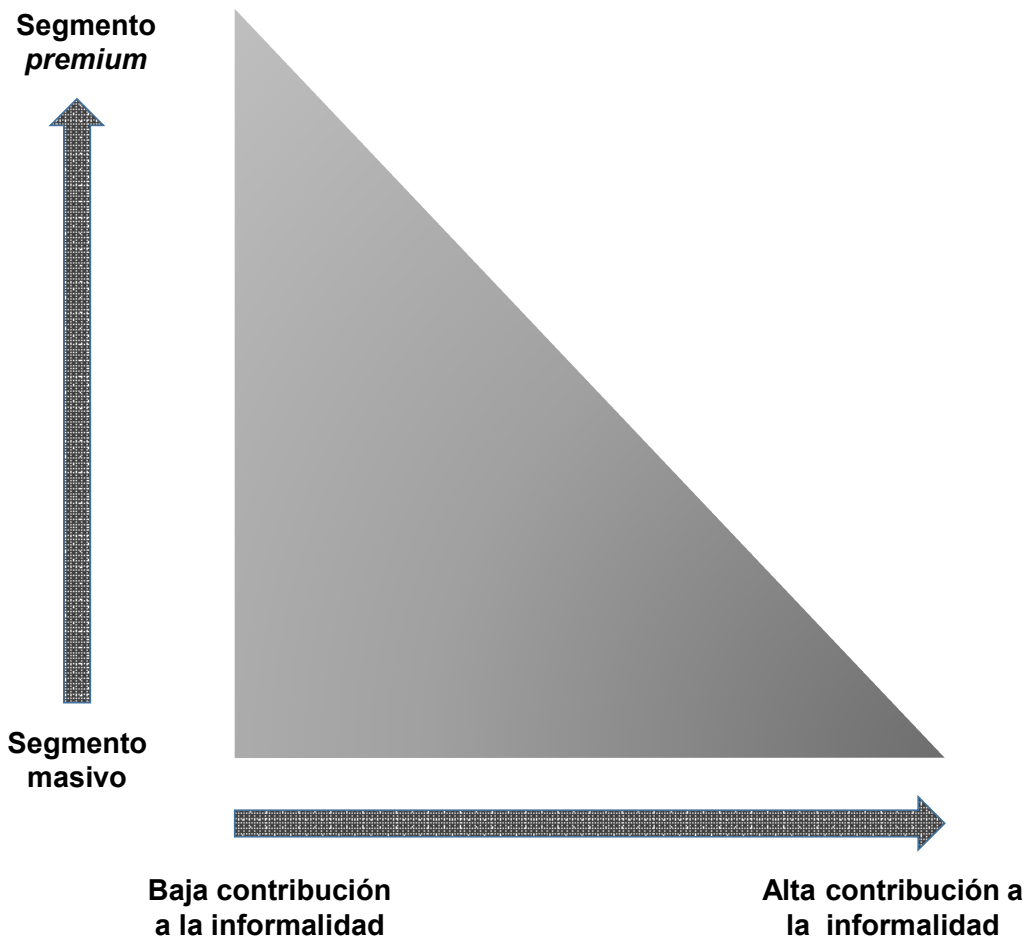
Ambos factores determinan distintos porcentajes de incidencia de informalidad laboral e impositiva en las diversas cadenas de fabricación y venta de la ropa en Argentina.

Este elemento se combina con otros dos resultados adicionales de la investigación, analizados en el capítulo sexto. En primer lugar, la participación de la mercadería importada es mayor a medida que se escala hacia los segmentos más *premium* del mercado. En segundo lugar, las cantidades de prendas comercializadas en cada uno de los segmentos son sumamente diferentes y crecientes a medida que el mercado se torna más popular.

Por estos motivos, la investigación comprobó la existencia de una una relación inversa entre el segmento del mercado de comercialización y la cantidad generada de trabajadores no registrados. La figura 8.4. pone en evidencia que los segmentos del mercado que venden ropa masiva realizan una mayor contribución al empleo informal en el sector que los segmentos *premium* de prendas diferenciadas. En otros términos, el menor tamaño relativo del vértice del triángulo en comparación con la base da cuenta de la heterogénea concentración de la problemática según segmento de comercialización.

Figura 8.4

Segmentos del mercado y formalidad de los empleos industriales



Fuente: elaboración propia en base a resultados del abordaje cualitativo.

Conclusiones y propuestas de políticas

En este capítulo se exponen las conclusiones finales, siguiendo el orden de los objetivos de la investigación planteados en la introducción de la tesis. El análisis realizado durante la investigación, resultado del abordaje de la información relevada en el trabajo de campo a partir del marco teórico construido, permite realizar diversas reflexiones referidas a las preguntas de investigación e hipótesis que habían sido planteadas inicialmente. Por último, se presenta una propuesta de políticas públicas que permita contribuir con la reducción de la incidencia de la problemática en el sector.

Objetivo específico 1:

Identificar las principales transformaciones en el modelo de negocios de la industria de indumentaria a nivel global de las últimas cuatro décadas y describir sus efectos sobre la calidad del empleo generado.

El análisis de las estadísticas a partir de fuentes de información secundarias y de los estudios antecedentes permitió comprobar diversos cambios en los mercados internacionales de indumentaria que adquieren importancia fundamental para comprender la dinámica del sector en Argentina.

En primer lugar, el *offshoring* de la producción y la expansión de las CGV fueron las principales transformaciones por las que atravesó el sector a nivel internacional durante el período analizado. Su contrapartida fue el incremento de

los flujos internacionales de indumentaria y la caída de los precios internacionales de la prendas.

Para los países desarrollados se comprobó el incremento de la participación de la ropa importada desde Asia, gracias a sus menores costos productivos. Dicha dinámica tuvo como contrapartida la quiebra de una gran cantidad de fábricas, la pérdida de miles de puestos de trabajo formales, el debilitamiento del poder sindical, la proliferación de talleres informales con empleo mayoritariamente femenino e inmigrante y la disminución de los precios de las prendas. En particular, la espiral deflacionaria se apalancó en la incorporación a las CGV de trabajadores pobres de países subdesarrollados con precarias condiciones laborales y salarios sumamente reducidos. O, como lo denominaron Chan y Ross (2003), una auténtica carrera al fondo de las peores condiciones laborales posibles en esta industria.

Utilizando el herramental teórico de la teoría de la regulación, resulta posible afirmar que el *offshoring* fue una de las formas en que se manifestó el tránsito desde la lógica de acumulación fordista a la pos-fordista en la industria de indumentaria. O, en los términos de Aglietta (1974), el *offshoring* significó la instalación de un nuevo régimen de acumulación extensivo basado en la incorporación de millones de trabajadores pobres. En los actuales centros de fabricación mundial de ropa, las relaciones salariales adoptan formas competitivas, caracterizadas por (pésimas) condiciones laborales y de seguridad e higiene. La deslocalización de la producción en países subdesarrollados permitió a las empresas multinacionales escapar del control de los sindicatos y de los organismos públicos de inspección de los países desarrollados, hecho necesario para torcer el equilibrio de poder entre el capital y el trabajo alcanzado durante la posguerra.

Al mismo tiempo, el *offshoring* representó un deterioro de la calidad de los puestos de trabajo en la industria de la confección de ropa, que perduró en los países desarrollados. En efecto, en las principales ciudades del mundo proliferaron “talleres del sudor” con relaciones salariales sumamente precarias, de marcadas similitudes con las relaciones pre-fordistas.

Expresado en los términos de Gereffi, la cadena de valor transitó al formato *buyer-driven*, en el cual las firmas líderes organizan y relocalizan la confección en aquellos destinos en donde consiguen los menores costos de producción. En otros términos, el eslabón del servicio de confección dentro de las CGV se constituye como un oligopsonio (una de las formas de la competencia imperfecta) en el cual unos pocos compradores cuentan con un poder excesivo para fijar precios y cantidades sobre una gran cantidad de oferentes.

Por su parte, el ascenso del *lean retailing* y del *fast fashion* durante el siglo XXI fueron estrategias adoptadas por las grandes marcas de indumentaria internacionales y cadenas de *retail* para aumentar su flexibilidad frente a la incertidumbre característica de los mercados de ropa. El dinamismo que exigen dichos modelos de negocios explica la reciente revalorización del *nearshoring* como plataforma para la reposición de las prendas faltantes, una vez lanzada la temporada. En la actualidad, las empresas líderes de las CGV adoptan el *rightshoring* como modelo de negocios, pues les permite combinar de la mejor forma los beneficios del *offshoring* y del *nearshoring*, necesario para obtener la mayor maximización de beneficios posible.

Otra de las transformaciones internacionales comprobadas que resultó útil para comprender la dinámica de la problemática en Argentina refiere a la tendencia de las firmas líderes del sector a adoptar programas de responsabilidad social empresaria para garantizar condiciones laborales dignas en la fabricación de sus prendas (y, en paralelo, limpiar la imagen de la marca).

Si bien escapa de los objetivos de la presente tesis realizar un análisis de las causas de la informalidad laboral a nivel internacional en esta industria, es posible plantear algunas hipótesis que pueden servir de base a nuevas líneas de investigación. Para aquellos trabajadores informales que fabrican prendas para las CGV, la explicación estructuralista (que entiende a la problemática como una estrategia de las empresas líderes de la cadena para minimizar costos y maximizar beneficios) resultaría la más adecuada. Por su parte, el débil entramado regulatorio y de inspección de los países confeccionistas del sudeste asiático invalidaría la hipótesis legalista, según la cual la problemática es producto de la complejidad de las normas. Adicionalmente, también quedaría

invalidada la hipótesis dualista, debido a que en los países asiáticos, los sectores modernos integrados con el mundo son precisamente estas fábricas precarias.

Adicionalmente, conviene destacar un elemento poco abordado por los estudios sobre la dinámica internacional del sector, enfocada principalmente en el funcionamiento de las CGV y del comercio global. Se trata del mismo elemento que representa el núcleo central en el análisis del caso argentino: las marcas y *retail* de las CGV sólo representan una porción de las prendas fabricadas y de los empleos del sector. En efecto, en el capítulo cuatro se citaron dos estudios que afirman que en India existían alrededor de 16,8 millones de trabajadores a domicilio que fabricaban ropa o textiles en 2013, de los cuales alrededor de 5 millones lo hacían tercerizados para las CGV. De esta forma, emerge una nueva pregunta: ¿para quién cosen los restantes 12 millones? Una hipótesis plausible para futuras investigaciones sería considerar que dichos trabajadores confeccionan para el mercado interno indio, compuesto por miles de millones de consumidores que compran sus prendas a través de canales de comercialización distintos a aquellos de las marcas y *retail* multinacionales. Y que, en dichos casos, la explicación estructuralista de la informalidad no sería adecuada para reflejar las causas de sus precarias condiciones laborales.

Por último, una de las conclusiones del análisis indica que la fabricación de ropa tiende a su mínima expresión en los países desarrollados y se expande en los subdesarrollados a partir de una intensa explotación de la mano de obra. Sin embargo, la investigación realizada permitió comprobar que el caso de Portugal se aparta, parcialmente, de dicha dicotomía.

Lecciones del caso portugués

Luego de la investigación realizada para la presente tesis doctoral, es posible afirmar que la industria de fabricación de ropa portuguesa resulta un caso ejemplar de transformación de su estructura productiva y de su modelo de negocios durante el período de análisis. Las similitudes con el sector en Argentina permiten extraer algunas lecciones valiosas a la hora de diseñar una estrategia de reconversión productiva de la industria local que permita minimizar la incidencia de la informalidad laboral.

Hacia principios de la década de 1990, Portugal se especializaba en la fabricación de grandes órdenes de ropa para consumo masivo, aprovechando su ventaja competitiva a raíz de los menores salarios respecto al resto de los países de la Comunidad Económica Europea. Pocos años más tarde, sufrió en carne propia la entrada al mercado de jugadores con salarios más bajos, hecho que intensificó enormemente la competencia en el eslabón de confección para los segmentos masivos. El *offshoring* hacia países asiáticos desató una crisis que llevó a la quiebra a una gran cantidad de firmas portuguesas, en particular, a las más frágiles en términos de capitalización y gestión.

La transición de la industria de indumentaria portuguesa desde el régimen de acumulación fordista al pos-fordista se manifestó a través de un aumento del desempleo y de la difusión de contratos de duración determinada (una de las modalidades del empleo precario). Sin embargo, a diferencia de lo que ocurrió en otros países del mundo (y en Argentina en particular), se ha podido constatar que la expansión de la informalidad laboral en el sector ha sido mínima. Es posible realizar una interpretación de este fenómeno con el instrumental de la *teoría de la regulación*: el aumento del desempleo y, en menor medida, la precarización de los costureros en el norte de Portugal fue la forma en que se resolvió la transición al nuevo paradigma productivo bajo las diversas regulaciones de la relación salarial heredadas del fordismo, que nunca dejaron de ser auditadas por parte del Estado luso. Estas últimas regulaciones sólo fueron parcialmente modificadas por la reforma del convenio colectivo en 2006, que habilitó los contratos de duración determinada. Sin embargo, en la actualidad los contratos temporales poseen un papel secundario en el sector, pues solo abarcan al 15% de los ocupados.

El caso Portugal deja una enseñanza para Argentina: las formas institucionales que regulan la relación salarial se cumplieron durante todo el período de crisis y evitaron que las empresas sobrevivan a la competencia asiática a partir de disminuir costos a través de extender la informalidad laboral o de reducir salarios. Como contrapartida, el sector emplea en la actualidad un 53% menos de trabajadores que en 1980 y la gran mayoría se encuentra bajo modalidades de contratación formal. Cabe reiterar la advertencia de que parte de la caída del

empleo no obedece a la crisis sino al proceso de servificación de la industria mencionado anteriormente.

Las entrevistas realizadas en Portugal han permitido comprobar que una creciente porción de sus empresas logró sobrevivir gracias a un intenso proceso de reconversión productiva, que las reorientó hacia la fabricación de productos diferenciados de mayor calidad. En efecto, las empresas lusas dejaron de ser pasivas tomadoras de pedidos a ser activas vendedoras de un servicio diferenciado: la provisión del producto terminado, incluidas las diversas etapas del proceso productivo. Los distintos actores de la cadena de valor (empresarios, trabajadores, instituciones de apoyo y sector público) comprendieron la necesidad de que la cadena incorporara servicios y valor agregado a la actividad industrial. En efecto, la elaboración del paquete completo de la ropa permitió encarar un proceso de aprendizaje necesario para transitar desde relaciones cautivas con las marcas y *retail* a cadenas relacionales en los términos de Gereffi (2002).

Una de las lecciones de su reconversión productiva fue la importancia fundamental del trabajo coordinado de un denso entorno institucional alineado para facilitar y asistir a las empresas a mejorar su competitividad a través de diversas de políticas de desarrollo. Buena parte de dichas políticas públicas no hubieran sido posibles de financiar sin los fondos provistos por la Unión Europea a Portugal, por ser uno de los países de menor desarrollo relativo.

En la actualidad, Portugal posee una cadena de valor que basa su ventaja competitiva en la calidad de su producción, la creatividad de sus prendas y el diseño de moda, la I+D de nuevos productos y materiales, la logística y la distribución, y el desarrollo de nuevas marcas, todos ellos factores de competitividad no precio e intangibles. Gracias a ello, este sector, que parecía condenado a la extinción, posee en la actualidad un rol importante en el empleo y en la balanza de pagos del país.

En definitiva, la clave del éxito reciente del proceso de reconversión de la industria portuguesa de fabricación de ropa fue el desarrollo de un sistema de *producción de calidad diversificada*, en los términos de Sorge y Streeck (1993), que implicó modificar la estrategia de inserción en los mercados internacionales

para competir vía calidad en el servicio de la confección de las prendas. Este modelo de negocios permite a las empresas del sector vender productos de altos precios y pagar elevados salarios a sus trabajadores. En este punto, cabe aclarar que no se trata de salarios altos respecto al promedio de la economía portuguesa (ni a los que se pagan en Italia, Francia o Alemania) sino en comparación con los niveles salariales de esta misma industria con respecto a los principales países competidores de Asia.

Adicionalmente, se ha podido constatar que la nueva articulación entre el régimen de productividad y el régimen de demanda de productos determina una menor necesidad de puestos no calificados y un mayor requerimiento de perfiles profesionales (diseñadores y técnicos) en comparación con lo que ocurría en 1990. De esta forma, el caso de la industria de ropa portuguesa confirma la teoría de Sorge y Streeck (1993), quienes vinculan la organización del trabajo con las características del mercado de productos en donde compiten las empresas. En particular, el cambio de la orientación hacia segmentos de alta gama del mercado conlleva la necesidad permanente de adaptar y ajustar los procesos productivos para poder satisfacer los diversos pedidos, usualmente de escala reducida.

Debido a la menor escala de producción de los mercados de alta gama, el sector desarrolló las habilidades y las calificaciones de la mano de obra para ponerlas al servicio de la flexibilidad de los procesos productivos. La especialización flexible en series cortas y la reducción al máximo del ciclo productivo fue la estrategia portuguesa para adaptarse al incremento de la incertidumbre en los mercados europeos de prendas, verificándose el aporte de Salais y Storper (1992).

A su vez, también se observa que la cadena de valor portuguesa logró sobrevivir al nuevo contexto competitivo gracias a lograr la incorporación de eslabones que permiten una mayor generación y apropiación de excedentes, comprobándose el *upgrade* funcional en términos de Humphrey y Schmitz (2002). Esto se debe a que dichas actividades están expuestas a un menor nivel de competencia: son pocos los países con diseño de indumentaria, instalación de marcas de calidad y desarrollo de textiles técnicos y funcionales, eslabones con importantes barreras a la entrada y rendimientos marginales crecientes. En estos segmentos

opera el modo colusorio de distribución de los beneficios del adelanto tecnológico, en los términos de Reinert (2002).

Más allá de los factores endógenos, la reconversión del sector no hubiera sido posible sin la convergencia del *nearshoring*, producto de que diversas marcas de indumentaria y cadenas de *retail* adoptaron el *fast fashion* como modelo de negocios. En particular, su cercanía geográfica con los grandes centros de consumo de prendas (España, Italia, Francia, Alemania y Reino Unido, sus principales clientes) motorizó a la industria lusitana a desarrollar el *quick response*, factor indispensable en el actual modelo de negocios de los mercados de ropa. En este contexto, las relaciones comerciales con Inditex fueron uno de los factores claves para explicar el éxito del proceso.

Finalmente, surgen algunos interrogantes sobre las posibles trayectorias futuras del caso portugués. En relación al segmento de fábricas dedicadas al *private label*, cabe preguntarse cuál será la estrategia a adoptar si Marruecos (u otros destinos cercanos a Europa como Turquía) también comienza a hacer el *upgrade* hacia la provisión del servicio del paquete completo de la ropa, y hacia la confección de series cortas de prendas de calidad a precios competitivos. En particular, la elevada dependencia del sector respecto de Inditex enciende una luz de alarma ante la posibilidad de que el retail español pierda posiciones en el mercado o que decida establecer su aprovisionamiento para el mercado europeo en otras latitudes.

En relación con el éxito de las empresas portuguesas que están desarrollando marcas propias, cabe preguntarse hasta qué punto las empresas que ostentan la *governance* de la CGV no comenzarán a impedir el *upgrade* de sus socios portugueses hacia los eslabones más rentables, en la medida en que puedan constituirse en una competencia, siguiendo la advertencia de Szapiro *et al.* (2016). En el caso de que logren constituirse marcas competitivas a nivel internacional en los segmentos de alto valor agregado, ¿dichas empresas continuarán ocupándose de la fabricación de las prendas o comenzarán a desprenderse de los eslabones industriales y a especializarse en esas actividades, como muestra la experiencia internacional? ¿En ese caso,

continuarán fabricando sus prendas en Portugal o adoptarán esquemas de localización de la producción en otras regiones del mundo?

Objetivo específico 2:

Analizar la evolución del sector de fabricación de indumentaria en Argentina durante el período 1975-2018 (en particular la evolución del empleo, de la cantidad de empresas y de la formalidad de los puestos de trabajo) y su segmentación en diferentes cadenas de producción y comercialización.

La triangulación de análisis cuantitativos y cualitativos permitió comprobar que el Rodrigazo y la última dictadura militar asestaron un duro golpe a la producción nacional de ropa debido a la reducción del consumo por parte de la población, al aumento de la competencia importada y al incremento de los costos financieros. En aquellos años, el negocio industrial dejó de ser rentable y el eje del proceso de acumulación se situó en la valorización financiera. En esta primera etapa del ajuste del sector, se cerraron una gran cantidad de establecimientos industriales.

La crisis económica que duró la mayor parte de la década del ochenta representó la segunda etapa del ajuste del sector. En ella, el principal determinante de la caída de la producción fue la contracción del consumo de la población, a pesar de la desaparición de las prendas de origen importado. Los episodios de hiperinflación incrementaron sustancialmente la pobreza en Argentina, hecho que contribuyó al crecimiento de la segmentación en el mercado de indumentaria.

La década del noventa asestó el último gran golpe al sector, en particular al entramado de grandes fábricas de confección forjado durante el modelo de acumulación fordista. La gran mayoría de ellas no logró sobrevivir debido a sus elevados costos de producción (fundamentalmente en mano de obra) en un contexto de sucesivas contracciones en la demanda de prendas de fabricación nacional y de expansión del modelo de producción informal.

Al cabo de prácticamente tres décadas de ajuste del sector, las cantidades de ropa fabricadas *per cápita* relevadas por el INDEC se contrajeron 91% entre

1975 y 2002. Esa dinámica obedeció a cuatro factores que actuaron simultáneamente: i) la contracción del tamaño del mercado, fruto a su vez de la pérdida del poder adquisitivo de la población (a raíz del aumento del desempleo y la reducción del poder adquisitivo de los trabajadores); ii) el incremento de la participación de las importaciones en el mercado doméstico; iii) la caída de las exportaciones de ropa argentina; y, iv) la informalización de parte de la producción que antes se realizaba en el segmento formal³⁴⁴.

El periodo que comprende entre fines de 2002 y fines de 2011 se caracterizó por un intenso crecimiento en la demanda de prendas de fabricación nacional que impulsó la producción. Dicho incremento estuvo asociado en un primer momento a la virtual desaparición de la ropa importada por causa de la devaluación y luego a la recuperación del poder adquisitivo de los trabajadores y del nivel de empleo; a ello se suma la extensión del sistema de seguridad social. El sector respondió con creación de empresas y puestos de trabajo formales, aunque también con un crecimiento de las importaciones de prendas que compensó, en parte, el efecto expansivo de la mayor demanda.

Ahora bien, el abordaje cualitativo detectó cierta controversia en torno al rol de las importaciones de ropa sobre la caída de la producción nacional. Por un lado, diversos entrevistados señalaron el rol perjudicial de las importaciones de prendas durante la última dictadura militar, la convertibilidad y el periodo 2016-2018. En contraste, la revisión bibliográfica detectó estudios antecedentes que minimizaban el rol de la competencia importada.

Por ese motivo, la investigación se dedicó a analizar cuantitativamente el impacto de las importaciones de prendas sobre la producción nacional relevada por el INDEC para el periodo 2003-2018. Para calcular el peso de las importaciones en el mercado argentino de ropa fue necesario realizar varias actividades: i) generar información propia a través de la realización de una encuesta a turistas argentinos en el exterior (y su combinación con las estadísticas cambiarias del BCRA); ii) analizar pormenorizadamente la metodología de cálculo del (ex) Ministerio de Industria; iii) depurar el valor bruto de producción del sector; y iv)

³⁴⁴ La ausencia de estadísticas referidas a algunas de dichas variables durante esos años impidió cuantificar la importancia de cada uno de dichos factores para el periodo 1975-2002.

comparar diversos registros aduaneros para estimar la magnitud de las maniobras de contrabando comercial vía Aduana. Con la metodología desarrollada, se pudo estimar que, durante 2018, las prendas importadas representaron el 47% del mercado formal y el 28% del mercado total de ropa en Argentina. En otros términos, prácticamente la mitad de la ropa vendida en el canal formal de comercialización fue de origen importado para 2018.

Una vez recalculadas las importaciones y el VBP nacional, fue posible analizar el impacto del intenso aumento de las importaciones de ropa durante los últimos años. Gracias a la descomposición de Chenery (1979) se comprobó que las mayores importaciones explicaron más de la mitad de la caída de la producción del segmento formal entre 2011 y 2018 (50,8% entre 2011 y 2015 y 54,8% entre 2015 y 2018). En contraposición, la reducción del consumo de prendas de fabricación nacional impactó más en el canal informal que en el formal. Las entrevistas realizadas permitieron brindar una interpretación a dicho resultado del análisis cualitativo: las prendas del canal informal prácticamente no compiten con las prendas importadas³⁴⁵

En efecto, la triangulación de metodologías cualitativas y cuantitativas permitió comprobar que la evolución de la producción informal se encuentra principalmente determinada por el poder de compra de los sectores populares, que adquieren su ropa en los segmentos de comercialización informales.

El ejercicio realizado dejó en evidencia que los errores cometidos por las estimaciones oficiales en el cálculo de la participación de la ropa importada en el mercado doméstico generaron distorsiones en investigaciones antecedentes sobre el sector. El análisis de la evolución de la producción nacional de ropa permitió comprobar la importancia del turismo emisor, la dificultad de la administración del comercio para forzar los controles aduaneros y los efectos perjudiciales de las importaciones vía Aduana y a través del sistema puerta a puerta. De esta forma, se pudo validar -en base a una técnica cuantitativa- uno de los resultados de las entrevistas realizadas.

³⁴⁵ También se detectó la reducción del ingreso de prendas por contrabando.

Otro de los resultados obtenidos de este ejercicio consiste en que la liberalización comercial encarada por el gobierno de Macri fue compensada (en términos de montos importados de ropa) por la disminución de la irregularidad masiva que tenía lugar en la Aduana Argentina. En efecto, el trabajo de campo en Flores y el análisis estadístico de las importaciones permitieron constatar que tuvo lugar un cambio cualitativo en las importaciones según circuito de comercialización: mientras las prendas importadas por contrabando se vendían mayoritariamente en el circuito Flores, las que comenzaron a entrar vía aduana desde 2016 se destinaron fundamentalmente a los segmentos de marcas *premium*, grandes *retail* y supermercados.

Si bien no se dispone de información cuantitativa para repetir el ejercicio para el período 1975-2002, es posible inferir que las importaciones de ropa tuvieron un rol fundamental a la hora de afectar a la producción doméstica y al empleo en el sector³⁴⁶.

En este contexto, el cambio en el modelo de acumulación en Argentina llevó al sector de confección a transformar su estructura productiva de forma tal de incrementar su flexibilidad, para adaptarse a los drásticos vaivenes en la demanda y a la competencia importada. El quiebre de la mayoría de las grandes fábricas, la tercerización productiva de las nuevas marcas, la atomización del sector confeccionista en pequeños talleres informales y el incremento de la oferta importada fueron respuestas microeconómicas al cambio de las reglas de juego macroeconómicas.

En relación a la configuración actual del sector de confección, el cambio en el modelo de acumulación incrementó la heterogeneidad ya existente a mediados de la década de 1970 en el sector: el segmento enteramente formal se redujo sustancialmente al tiempo que se expandió el sistema informal que fue de la mano de la emergencia de Flores y La Salada. En ambos circuitos de fabricación y comercialización, la eliminación del margen de intermediación contribuyó a abaratar las prendas, condición necesaria para desplazar al circuito comercial mayorista de Once.

³⁴⁶ La gran mayoría de estudios antecedentes abona esta hipótesis, más allá de los dos trabajos que sostenían lo contrario.

Las entrevistas realizadas permitieron observar que, en la actualidad, el segmento de fabricación de indumentaria está integrado por cuatro tipos distintos de unidades productivas: los talleres y fábricas formales, los talleres informales, los costureros a domicilio y las cooperativas. En particular, la producción de ropa en pequeños talleres informales³⁴⁷, con trabajadores en condición de informalidad laboral, se convirtió en el modo de producción dominante durante la década del noventa. En definitiva, Argentina no fue la excepción a la nueva oleada mundial de precarización de las condiciones laborales en la costura que tuvo lugar durante las últimas décadas del siglo XX.

Adicionalmente se pudo comprobar que la heterogeneidad estructural en la fabricación se manifiesta en trayectorias radicalmente distintas en la productividad física por ocupado según el tipo del establecimiento productivo. En particular, las unidades productivas formales periódicamente realizan esfuerzos por mejorar la productividad laboral como forma de compensar sus mayores costos laborales. En contraste, los organizadores de los talleres informales no tienen incentivos a introducir mejoras, pues los perjuicios asociados a la baja productividad son soportados por los costureros, que se ven obligados a coser durante extensas jornadas laborales. Esta divergencia de caminos profundiza la heterogeneidad al interior del sector de fabricación de indumentaria en Argentina, en el cual coexisten unidades productivas que operan en la frontera técnica internacional con otras que utilizan métodos y maquinarias de varias décadas de antigüedad. Así quedó en evidencia la trampa de baja productividad en la cual se encuentra gran parte del sector, que resulta compensada a partir de la ultra-explotación de sus trabajadores.

Ahora bien, el hecho de que el sistema productivo actual continúa basado en los talleres informales deja en evidencia que la mayor productividad física por trabajador en las empresas formales³⁴⁸ no logra compensar la disminución de

³⁴⁷ Al interior de los talleres informales, se observó una diferencia entre talleres familiares y clandestinos. Independientemente de que este último subgrupo explique una proporción secundaria del fenómeno, los delitos involucrados revisten una gravedad tal que justifica la necesidad de la acción por parte de los organismos públicos y la sociedad civil.

³⁴⁸ Los métodos más eficientes utilizados en las fábricas permiten confeccionar la misma cantidad de prendas en una jornada laboral de ocho horas que las que se obtienen con catorce horas en los talleres informales.

costos fruto de la informalidad tanto laboral como impositiva de los pequeños talleres.

El tránsito del régimen de acumulación fordista al pos-fordista también tuvo efectos sobre la configuración de los segmentos de comercialización de indumentaria en Argentina. En primer lugar, la investigación pudo comprobar el incremento de la segmentación en los canales de venta, que también se manifestó en una creciente heterogeneidad de productos y clientelas. Mientras hacia mediados de la década de 1970 el mercado estaba mayoritariamente provisto por unas pocas grandes marcas nacionales e internacionales, en la actualidad se observó la existencia de una gran cantidad (y variedad) de pequeñas y medianas empresas, prácticamente en su totalidad de origen nacional.

Actualmente coexisten diversos segmentos en la comercialización que operan con reglas de funcionamiento diferentes. En efecto, los heterogéneos segmentos de consumidores demandan distintas estrategias de negocios por parte de las diversas unidades comerciales que integran el sector. Por un lado, existe un grupo de empresas formales que venden sus prendas a los consumidores de mayor poder adquisitivo del país, para lo cual deben diferenciar sus productos, maximizar la calidad de las prendas y desarrollar la imagen de la marca. En contraste, los locales que canalizan la ropa hacia los sectores populares deben (y pueden) minimizar el precio de venta a través de una mayor evasión impositiva que los comercios del segmento formal.

Las entrevistas realizadas permitieron detectar que las distintas lógicas de negocios explican la presencia de diferentes niveles de formalidad impositiva en la comercialización. Los segmentos de marcas *premium*, supermercados, grandes *retail* y compras públicas se encuentran formalizados casi en su totalidad, a diferencia de La Salada, las Saladitas y los manteros, que son mayoritariamente informales. En una posición intermedia se ubican el circuito Flores y los heterogéneos locales comerciales a la calle de todo el país: suelen estar registrados pero no declaran una parte importante de sus ventas. La diferente presión impositiva en los segmentos explica, en parte, sus precios diferenciales.

Por otro lado, cada uno de los segmentos posee su respectiva barrera a la entrada, asociada tanto a la calidad de la ropa, a la imagen de la marca y a los requerimientos del canal de comercialización. Por este último motivo, los supermercados y las tiendas departamentales representan los dos segmentos del mercado de ropa en Argentina con menor cantidad de oferentes.

Uno de los resultados no esperados de la investigación fue la comprobación de que la competencia con las importaciones actúa de manera distinta entre los segmentos. Para las marcas *premium*, las importaciones vía valijas de turistas argentinos representan una importante pérdida de oportunidades de negocios. En contraste, los circuitos Flores y La Salada logran fabricar a un precio más competitivo que la importación vía Aduana. La ropa que entra al país a través de maniobras de contrabando sí resulta competitiva para el circuito Flores.

En este contexto, la gran diversidad de factores que actúan simultáneamente explican las diferencias en la evolución de las ventas de cada segmento del mercado. La información cuantitativa analizada permitió comprobar que mientras las cantidades comercializadas en los *shoppings* tuvieron una importante caída desde 2011, la dinámica en los supermercados experimentó leves caídas seguidas por años de crecimientos en el mismo período. Este comportamiento es consistente con la afirmación de uno de los especialistas entrevistados a partir de la cual, en épocas de crisis, los consumidores suelen descender un eslabón. En este punto, el abordaje cuantitativo permitió comprobar la pertinencia de dicha afirmación surgida de la entrevista. Luego, dicha afirmación fue validada por otros expertos consultados.

De esta forma, la investigación permitió observar que ante cada episodio de crisis económica, los consumidores descienden a un segmento más económico para adquirir sus prendas. Este fenómeno permite explicar por qué Flores y La Salada desplazaron a Once como los puntos de venta mayoristas de la ropa en Argentina: dado que ambos circuitos tienen internalizada la confección de las prendas, la eliminación del margen de intermediación permite fijar precios menores. Este fenómeno cobró vital importancia en el contexto de caída del poder adquisitivo de la población durante la década de 1990 y los primeros años del siglo XXI. En otros términos, el empobrecimiento de las clases medias y

populares incrementó la demanda de prendas de bajo precio. Por este motivo, y gracias también a un elevado nivel de informalidad impositiva, la producción de la Salada y de Flores fue acaparando una porción cada vez más importante del mercado doméstico de indumentaria, hasta convertirse en la actualidad en uno de los principales centros de abastecimiento para los comercios minoristas que venden a los sectores medios y populares de todo el país (y también de América Latina).

En definitiva, durante el periodo analizado, el sector de indumentaria no fue ajeno a la re-configuración de la estructura económica argentina y experimentó importantes transformaciones. En particular, se fueron consolidando una gran cantidad y variedad de cadenas de fabricación y comercialización de ropa, con una creciente heterogeneidad entre sí, que destinan sus productos a diversos segmentos de consumidores.

Objetivo específico 3:

Analizar las causas de la informalidad laboral en las distintas cadenas de producción y comercialización del sector.

En términos históricos, la extensión de la informalidad laboral en el sector de la indumentaria comenzó en la década de 1970 y se profundizó durante 1990: su origen obedece a la estrategia de supervivencia de la producción local frente a su déficit de competitividad respecto a la producción importada. En ambos períodos, la apreciación cambiaria profundizó la diferencia existente en los costos laborales del sector con los principales países productores, como China, India y otras naciones asiáticas³⁴⁹. Dicha desventaja competitiva para la producción nacional no se limitó únicamente al costo salarial de la mano de obra sino que también se identificaron otros factores tales como: i) el porcentaje de

³⁴⁹ Sólo por poner un ejemplo reciente, mientras que en Argentina los costos salariales de un operario de la industria textil y de indumentaria promediaron U\$S 4,48 por hora en 2014, en algunas naciones asiáticas resultaron inferiores a U\$S 0,3 por hora.

las cargas sociales; ii) la elevada presión impositiva; iii) la ausencia de financiamiento productivo; y, iv) la menor escala de producción³⁵⁰.

La investigación comprobó que el déficit de competitividad de la producción nacional fue resuelto con una minimización de costos de la mano de obra vía mayor informalización del empleo. De esta forma, se comprobó que la hipótesis de los autores del enfoque estructuralista (por ejemplo, Fernández-Kelly, 1989) resulta pertinente para explicar el incremento de la problemática en aquellos momentos en los cuales se intensifica la competencia internacional, como en la década de 1990³⁵¹.

Sin embargo, también se comprobó que el rol de la importación de ropa sobre la informalidad laboral en la fabricación en Argentina resulta paradójica y se altera para determinados períodos y circuitos. Por ejemplo, la caída de la importación de ropa vía contrabando comercial de 2016 estimuló un proceso de sustitución por producción local informal que expandió el empleo informal e invalidó la pertinencia de la hipótesis de la corriente estructuralista de la informalidad. Un resultado similar se constató para la devaluación de 2002, que motorizó la sustitución de importaciones hacia la fabricación en los talleres informales que abastecen a La Salada y a Flores.

Ahora bien, ¿cómo impactó el crecimiento de las importaciones en la informalidad laboral del sector durante la década de 1970 y, en particular, la de 1990? Una parte de los trabajadores de las grandes empresas quebradas en esos años montaron sus propios talleres de costura, lo que llevó a una atomización de la oferta de confección. La pérdida de los puestos formales en la industria argentina de confección de indumentaria provocó el incremento de la desocupación y sentó las condiciones para el surgimiento y la proliferación de los talleres informales. Este fenómeno se combinó con la llegada de trabajadores extranjeros y con la expansión de la oferta de costureras a domicilio, impulsadas

³⁵⁰ A excepción de esta última, las causas del déficit de competitividad de la producción nacional no obedecen a una desventaja tecnológica propia del sector, sino a condiciones de entorno de la economía argentina.

³⁵¹ Por ese motivo, en una investigación anterior (Ludmer, 2010) se afirmó que, durante la década del noventa, no se importó únicamente ropa sino también relaciones salariales no fordistas.

por los problemas en el mercado de trabajo argentino (efecto trabajador adicional).

La intensificación de la competencia en la confección llevó a un cambio fundamental en el sector, también observado a nivel internacional: el eslabón industrial pasó a ser de los menos rentables de la cadena de valor. En contraposición, la comercialización de las prendas se constituyó como uno de los eslabones que permitía una mayor apropiación de rentas, en particular en algunos segmentos con elevadas barreras a la entrada asociadas a las importantes inversiones necesarias para montar nuevas marcas.

El análisis cuantitativo de la EPH permitió analizar la evolución histórica de la problemática desde el año 1996 a 2018. Los resultados obtenidos indican que, en ese intervalo temporal, el mayor crecimiento de la cantidad de trabajadores informales se dio entre 2002 y 2008, periodo que concentró un intenso crecimiento de la economía en general, y del consumo de prendas en particular. Desde entonces, se observa una disminución de la cantidad de trabajadores no registrados hasta 2016, explicada por la caída del consumo de prendas en los segmentos masivos del mercado. Entre 2015 y 2016 se observa un leve crecimiento de la cantidad de trabajadores informales, que puede ser interpretado como evidencia del crecimiento de la producción informal para Flores, fruto de la interrupción del contrabando comercial vía Aduana.

En la actualidad, la estadística descriptiva realizada a partir de la EPH permitió comprobar que la informalidad laboral afectó al 69% de los ocupados en la fabricación de ropa. En otros términos, al menos dos de cada tres trabajadores del sector estuvieron alcanzados por la problemática entre 2016 y 2018.

Por otro lado, el análisis de la revisión bibliográfica permitió observar una gran dispersión en las estimaciones existentes en la literatura en torno a la cantidad de trabajadores informales. Por ese motivo, se detectó la necesidad de contribuir al dimensionamiento de la problemática. Para ello, a través de la realización de encuestas y de entrevistas en La Salada y Flores, se aportó evidencia empírica que permitió estimar en 119.680 la cantidad de trabajadores en la fabricación de la ropa vendida en La Salada durante noviembre de 2018 y en 92.060 en Flores. Así, ambos circuitos generaron aproximadamente 211.740 empleos industriales.

De ese total, la feria ocupó alrededor de 112.600 trabajadores informales, mientras que Flores generó 80.400 empleos informales. En conjunto generaron alrededor de 192.000 empleos informales en la fabricación de su ropa.

A pesar de que se tomaron diversos recaudos metodológicos, los resultados pueden contener sesgos que afecten a las estimaciones de empleo en una magnitud difícil de estimar. Por ese motivo, deben ser utilizados con suma prudencia. Más allá de los posibles sesgos, cabe advertir que el empleo existente en el sector resultaría sustancialmente mayor al estimado a partir del cruce de la EPH con los registros de la seguridad social (121.000), como se analizó en el capítulo séptimo. Si bien dicha estimación resulta particularmente sensible a la robustez de las condiciones señaladas y contiene un elevado margen de error, la magnitud que puede adoptar la problemática justifica el diseño y la implementación de una encuesta específica que permita dimensionar con mayor precisión el empleo en el sector y sus principales características. Esta información representaría un valioso insumo para el diseño y la implementación de políticas públicas que mitiguen la informalidad laboral.

Alternativamente, se podrían llevar a cabo diversas mejoras al ejercicio realizado, entre las que se destacan: i) incrementar la muestra de encuestados; ii) utilizar un criterio probabilístico de selección de los individuos a encuestar; iii) investigar con mayor precisión qué proporción de la ropa nacional se vende en Flores y La Salada; iv) censar la cantidad total de unidades de comercialización en La Salada. En este punto, no debe perderse de vista que la falta de confianza generalizada para responder las encuestas y entrevistas solo podría ser subsanada si el cálculo proviene de las propias organizaciones de feriantes y talleristas, o que éstos comprendan que su participación en la encuesta les representará algún tipo de beneficio.

En el análisis de las entrevistas se confirmó la presencia de flujos migratorios en el sector que permiten un rápido ajuste de la producción³⁵². En épocas de caída de la demanda de prendas, parte de los costureros retorna a su país de origen o se desplaza al polo confeccionista de San Pablo. En la gran mayoría de los casos

³⁵² Este fenómeno había sido ya destacado por la literatura sociológica y antropológica que abordó la problemática.

se trata de familiares, amigos o conocidos del matrimonio encargado del taller informal, que son convocados nuevamente en caso de repunte del nivel de actividad. La literatura sociológica y antropológica los define como trabajadores *golondrinas*, al igual de lo que ocurre en otros sectores productivos con trabajo estacional³⁵³. Esta forma de funcionamiento de los talleres informales les provee de una extrema flexibilidad para adaptarse a los vaivenes de la economía argentina, y contribuye a explicar la elevada pro-ciclicidad del empleo en la confección respecto al PBI.

A pesar de las limitaciones de la EPH para captar la complejidad del empleo informal en el sector, se realizaron dos análisis econométricos para contribuir a la comprensión de las causas de la informalidad laboral en el sector. En primer lugar, la descomposición Oaxaca-Blinder realizada para el periodo 2003-2018 permitió comprobar que el sector actúa como un refugio para grupos de trabajadores vulnerables, usualmente afectados por la informalidad laboral (como las mujeres, los extranjeros y las personas de bajo nivel educativo). El abordaje cualitativo brinda varias explicaciones para dicho resultado: la facilidad para aprender el oficio, las reducidas barreras a la entrada al sector, la presencia de economías étnicas y de redes de contactos que posibilitan acceder al sector a trabajadores con escasas oportunidades laborales.

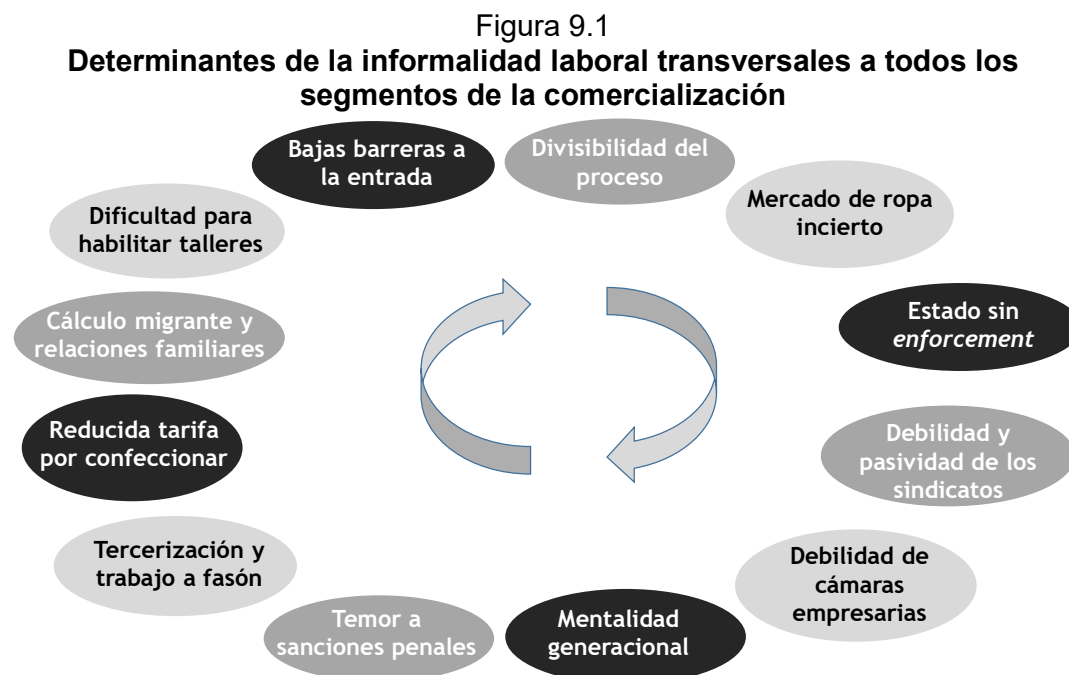
Adicionalmente, también se comprobó la presencia de una penalidad intrínseca del sector en materia de informalidad laboral. En otros términos, la elevada incidencia de la problemática en la confección no obedece únicamente a que agrupa a trabajadores con atributos personales usualmente penalizados en el mercado de trabajo argentino, sino también a un efecto adicional del sector a la hora de penalizar dichos atributos.

En segundo lugar, se simuló 8.131 modelos para conocer la incidencia de trece variables personales sobre la probabilidad de un trabajador de estar ocupado informalmente en la costura. Las variables que mostraron mayor importancia a la hora de explicar la problemática fueron el bajo nivel educativo

³⁵³ Existe una rama de la literatura laboral que analiza el caso de los trabajadores *golondrinas* (Cortés Conde, 1979), usualmente empleados en actividades primarias, también denominados "*aves de paso*" por Piore (1979).

de los ocupados, si se desempeña en una PyME y si es de nacionalidad extranjera, mientras que la región norte, la condición de mujer y la variable edad tuvieron una importancia secundaria. Estos resultados se encuentran en línea con los observados en las entrevistas y en el relevamiento bibliográfico. Sin embargo, las limitaciones de la EPH obligan a tomar con suma cautela los resultados obtenidos en ambos ejercicios econométricos y a complementar el análisis de la problemática con entrevistas a actores de la cadena de valor, con el objetivo de subsanar dichas limitaciones enfrentadas por el abordaje cuantitativo.

En efecto, el trabajo de campo realizado permitió confirmar la importancia de una gran variedad de causas de la informalidad laboral que ya habían sido abordadas por las diversas investigaciones previas. La figura 9.1 resume los diversos determinantes detectados y que explican la informalidad laboral de los costureros a nivel transversal para los diversos segmentos del mercado de comercialización. Las flechas circulares indican que los determinantes están interrelacionados, lo que incrementa la complejidad de la problemática. También deja en evidencia la necesidad de una política pública que actúe en diversos frentes de manera simultánea, aunque se volverá sobre esto más adelante.



Fuente: elaboración propia en base a resultados del abordaje cualitativo.

Más allá de estos determinantes detectados en los estudios antecedentes y confirmados en la presente investigación, se comprobó la presencia de algunas causas que resultan fundamentales para explicar las diferentes incidencias de la problemática entre los distintos segmentos de comercialización de la ropa. En otros términos, uno de los resultados más importantes de esta tesis es la comprobación de que algunos determinantes actúan en algunos segmentos y no en otros, hecho que determina diferencias en la informalidad laboral de los costureros.

En primer lugar, uno de los resultados fundamentales de la investigación radica en la comprobación de que la formalidad impositiva en la comercialización de la ropa es una condición necesaria para la formalidad laboral de los costureros que la fabrican. Necesaria porque no se detectaron casos de talleres que fabriquen prendas con trabajadores registrados para comercializar evadiendo los impuesto correspondientes. Insuficiente porque no todo el empleo industrial generado en la confección de las prendas comercializadas por empresas formales se trata de empleo formal. A modo de ejemplo, es posible inferir que la totalidad (o valores muy cercanos al 100%) de las prendas que se venden informalmente en un puesto de una Saladita del interior del país fue fabricada por costureros en situación de informalidad laboral. En el otro extremo, la elevada formalidad impositiva que caracteriza algunos segmentos del mercado de comercialización impone la necesidad de confeccionar a través de talleres y fábricas formales, para reducir el pago de IVA y del impuesto a las Ganancias.

A su vez, y vinculado con este último factor, se pudo comprobar una relación entre los precios de venta de las prendas y las condiciones laborales imperantes en su fabricación. El mecanismo actúa de la siguiente forma: en caso de que los costureros reciban los salarios establecidos en el convenio colectivo y sus cargas sociales sean abonadas, los costos de producción de dichas prendas serán sustancialmente superiores comparados con los de la producción realizada en talleres informales y/o con costureros a domicilio. Si los costos son mayores, *ceteris paribus*, el precio de venta de la prenda será mayor. Con lo cual un precio elevado de la ropa en el mercado (en comparación con los segmentos informales) se constituye como una condición necesaria para la formalidad

laboral de los ocupados. Sin embargo, no es una condición suficiente debido a que se detectaron casos en los cuales los altos precios no eran explicados a raíz de la formalidad de los costureros sino de los mayores márgenes de rentabilidad de las marcas o de los intermediarios confeccionistas. Expresado en otros términos, se puede afirmar con seguridad que las prendas de los segmentos con los precios más bajos del mercado fueron confeccionadas por trabajadores informales.

Este factor también se relaciona con el último determinante fundamental a la hora de explicar diferencias en la incidencia de la problemática: la presencia de daño a la reputación de la marca. La totalidad de los empresarios entrevistados del segmento de marcas *premium* confirmaron que la vinculación de su marca con un taller informal traería aparejadas consecuencias negativas para su negocio. Cabe destacar que en dicho segmento del mercado, la diferenciación de las prendas constituye la estrategia competitiva fundamental, para lo cual se necesita una importante inversión en la imagen de la marca, que constituye un activo intangible.

El riesgo al daño del activo intangible conduce a una gran cantidad de marcas de indumentaria a inspeccionar a sus proveedores para impedir que subcontraten la costura de las prendas. En el segmento de marcas deportivas multinacionales y de grandes cadenas de retail, este factor resulta una imposición emanada de sus casas matrices, como se comprobó en las entrevistas. Obsérvese que este factor se encuentra interrelacionado con los dos determinantes anteriormente descriptos: en la medida que las prendas diferenciadas contienen una mayor inversión en *marketing* de la marca, en la calidad y en el diseño de las prendas, también asociado a la comercialización en ciertos segmentos que brindan *status*, como los *shoppings*, el grado de formalidad impositiva y el precio resultante es superior al resto del mercado argentino.

A continuación, se analiza la pertinencia de las distintas teorías sobre las causas de la informalidad laboral para dar cuenta del origen de la problemática para los costureros informales, ordenadas en función de los distintos segmentos de comercialización para el cual se fabriquen las prendas.

Marcas *premium*, grandes *retail*, supermercados y compras públicas

En los casos en donde las prendas sean comercializadas por empresas formales (o a una dependencia pública), la explicación sobre la informalidad laboral que resulta válida es la estructuralista, que adjudica el origen de la problemática a una estrategia de tercerización y minimización de costos del segmento formal que recae sobre los trabajadores más vulnerables. En otros términos, el enfoque estructuralista resulta válido para aquellos costureros que fabrican las prendas para las marcas *premium*, los grandes *retail*, los supermercados y el Estado.

La investigación realizada pudo confirmar que, en la actualidad, el segmento formal anteriormente mencionado (con excepción de Flores) explica una proporción minoritaria del trabajo informal en el sector en Argentina, debido a que: i) manejan una proporción minoritaria del mercado en términos de cantidades; ii) buena parte de sus prendas son de origen importado; y, iii) tienen un menor nivel de formalidad laboral en la fabricación. Esta conclusión cuestiona algunos estudios antecedentes que indican que las grandes marcas son las mayores responsables de la informalidad laboral en la industria argentina de confección de ropa.

La Salada

Uno de los eslabones de producción (y comercialización) de prendas más importantes en la actualidad está compuesto por decenas de miles de unidades productivas familiares que fabrican su ropa para comercializar en La Salada. Como se analizó en el capítulo 8, el enfoque estructuralista falla en describir la problemática. En primer lugar, porque en una proporción de las prendas (las fabricadas por el puestero y su familia) no hubo tercerización. En segundo lugar, porque el trabajo de los talleres informales anexos no puede ser considerado funcional al segmento formal, sino a una unidad informal. En este punto, el consenso académico no analiza que el mercado de La Salada actúa como una competencia desleal para el eslabón formal, tanto de comercialización como de fabricación, perjudicado por sus menores costos de producción fruto de la evasión impositiva y laboral.

En efecto, en esta tesis se comprobó que existe un circuito entero de la cadena que se encuentra totalmente inmerso en la informalidad y que abarca desde la compra de la tela al por mayor para que los talleres clandestinos confeccionen las prendas, hasta la venta en las ferias comerciales informales, cuya máxima representación es La Salada.

En este caso, el enfoque dualista del PREALC realiza una contribución valiosa para comprender la problemática de La Salada pues se trata de mercados sumamente competitivos. En este segmento del mercado que comercializa prendas masivas para los sectores populares de Argentina, la elevada elasticidad-precio que caracteriza a la demanda genera una férrea competencia por minimizar los precios de la ropa. Las reducidas barreras a la entrada de nuevos puesteros talleristas explican la presencia de una oferta sumamente atomizada, compuesta por talleres familiares con reducida escala de producción. Para sobrevivir en el mercado, los puesteros-talleristas descargan sobre sí mismos y sobre sus talleres asociados, el esfuerzo de minimizar los costos, a través de relaciones de trabajo informales y condiciones precarias.

A nivel de la firma individual, formalizar el empleo resulta imposible pues los mayores costos por las cargas sociales y los salarios de convenio obligan a aumentar los precios de venta. En un mercado sumamente competitivo, con una elevada elasticidad de la demanda a las variaciones del precio, excederse en precio sobre el resto de los competidores conduce automáticamente a la pérdida de compradores y a la quiebra.

Por otro lado, del análisis del trabajo de campo realizado en la feria surgieron otros factores que explican la informalidad laboral de los trabajadores. En particular, las entrevistas a puesteros permitieron detectar -en algunos de ellos- desconocimiento de las normativas laborales, predominio generalizado de los vínculos familiares entre los costureros, temor y desconfianza a la formalización ante los organismos públicos y falta de valoración hacia los beneficios de la formalidad. Algunos de estos argumentos dan validez al enfoque legalista de la informalidad laboral y a la corriente del escape.

Más allá de esta última comprobación, la investigación permitió confirmar que la forma que adopta la competencia de mercado entre los oferentes en La Salada

es el factor determinante a la hora de explicar la masiva informalidad laboral de los alrededor de 112.000 costureros informales que fabrican las prendas. La ultra-explotación de los trabajadores es la contracara del predominio del mercado como forma institucional que regula la competencia para los segmentos populares de consumo, una función que hasta las últimas décadas del siglo XX cumplía el Estado argentino, con mejores resultados para la calidad de vida de los trabajadores.

En relación con esto último, otro de los resultados obtenidos constituye la comprobación de que la reducción de costos asociada a la informalidad laboral de los costureros (y también a la masiva evasión impositiva de la feria) quedó plasmada en los reducidos precios de las prendas allí comercializadas. En contraste con la explicación estructuralista, los beneficios de la informalidad laboral no son captados por empresas del sector formal que maximizan beneficios, sino por los millones de consumidores de los sectores populares de menores recursos de la sociedad argentina.

Este fenómeno puede ser considerado como evidencia de la incapacidad de la sociedad argentina para alcanzar un acuerdo social que impida que la competencia del mercado se canalice vía minimización de precios y, por ende, del deterioro de las condiciones laborales. La debilidad y la falta de compromiso de los sindicatos y de las asociaciones empresariales explica parte de la problemática.

En este contexto, en un trabajo anterior se sostuvo la siguiente conclusión:

“El taller informal se convierte en el eslabón más débil en la apropiación del ingreso generado por la cadena. Las causas del no registro de los trabajadores costureros de los talleres clandestinos no se deben buscar en la avaricia de los organizadores de los talleres clandestinos (aunque esto no significa que no lo sean), sino fundamentalmente en el proceso de formación del precio de la cadena, que determina que dado el ingreso que recibe el tallerista, mantener a sus trabajadores registrados no es una alternativa factible” (Ludmer, 2010, p. 21, cursiva propia).

Dicha conclusión refiere al circuito de la cadena que se inicia en el taller informal, atraviesa la fábrica intermediaria y finaliza en una marca comercializadora. Los resultados de la presente investigación cuestionan la validez de dicha conclusión para el caso de La Salada, en donde la cadena resulta más inmediata, con menor cantidad de intermediarios (incluso en algunos casos el puestero-tallerista vende la mercadería directamente al consumidor final). La elevada participación de dicha feria en el mercado argentino de indumentaria disipa la validez explicativa de dicha afirmación para abordar la problemática.

Flores:

El circuito de fabricación y comercialización de Flores es el que reviste mayor complejidad. Dado que los locales comerciales pueden ser considerados como parte del segmento formal (a pesar de la elevada evasión impositiva que predomina), el enfoque estructuralista contribuye a explicar las causas de la informalidad laboral de los costureros.

En paralelo, debido a que también se verifica la presencia de un mercado de competencia perfecta (con miles de oferentes que comercializan mayoritariamente prendas masivas a miles de comerciantes minoristas de todo el país) y la inviabilidad individual de formalizar los puestos, el enfoque dualista del PREALC también realiza un aporte para comprender la problemática.

En dicho circuito también se verifica un rechazo hacia la formalización de los puestos y una estrategia de escape, asociada a una reducida valoración de los beneficios del cumplimiento. Por este motivo, el enfoque legalista (y su derivación, la corriente del escape) termina de explicar la problemática.

Sin embargo, los mayores niveles de formalidad impositiva y laboral verificados en dicho circuito respecto a La Salada son consecuencia de la mayor actividad del Estado (y, en menor medida, del sindicato de cortadores) como forma institucional de regulación de la competencia. Los avances en la formalización logrados durante la última década del periodo analizado, tuvieron como consecuencia un aumento de los precios y de la calidad de las prendas, en comparación con las mercaderías que se comercializan en la feria.

En definitiva, la investigación pudo confirmar la pertinencia del enfoque multi-segmentado para explicar las causas de la informalidad laboral en la industria de fabricación de ropa en Argentina. En particular, se comprobó la existencia de diversos eslabones dentro del colectivo de costureros informales, cuyas causas de la informalidad difieren entre sí. En definitiva, se confirmó la importancia fundamental que adquiere la forma de regulación de la competencia en los distintos segmentos del mercado de comercialización de la indumentaria en Argentina a la hora de explicar la formalidad de los puestos de trabajo en su confección.

En este punto, resulta importante elaborar una breve reflexión sobre la contribución heurística de las distintas teorías que analizan las causas de la informalidad laboral. La presente investigación dejó en evidencia que la informalidad laboral en el sector de confección de indumentaria se trata de un fenómeno sumamente complejo y heterogéneo, en el cual las explicaciones uni-causales no permiten dar cuenta de la totalidad de la problemática.

En efecto, y tal como advierten Panigo *et al.* (2010), el abordaje de la informalidad a partir de las teorías tradicionales puede derivar en casos en los cuales todas ellas sean válidas, así como otros en donde ninguna realiza un diagnóstico adecuado. Sólo a modo de ejemplo, ¿no se solapa la pequeña unidad productiva del sector informal descrita por el PREALC con el establecimiento en donde la marca formal terceriza su producción? En estas unidades, ¿formalizar la producción y el empleo no eliminaría la viabilidad del negocio, dada la elevada participación de los costos de contratación de la mano de obra sobre los costos totales y la fuerte competencia en la cual se encuentran inmersas?

Por este motivo, resulta indispensable que los investigadores sociales cuenten con la flexibilidad y reflexividad necesarias que les permitan ampliar el campo heurístico a partir de enfoques multi-causales inherentes a la complejidad de los hechos analizados. Ese fue uno de los aprendizajes fundamentales logrados en el recorrido realizado por la presente investigación.

A continuación se presentan algunos resultados de la investigación elaborados a partir de los restantes aportes teóricos planteados en el capítulo uno.

La investigación confirmó, además, la existencia de fábricas formales que realizan internamente las sucesivas actividades del proceso productivo con obreros en situación de formalidad para una porción de sus prendas, y tercerizan la porción restante en talleres informales no habilitados con empleos informales. Para dichos casos, se verifica la hipótesis de segmentación en mercados de trabajo internos y externos a la compañía.

En dichas empresas del sector se constató la presencia de heterogeneidad estructural intra-firma. Mientras la producción interna es realizada con métodos científicos de división del trabajo y maquinarias de última generación, las prendas tercerizadas son confeccionadas en talleres informales con una productividad sustancialmente inferior.

De la *escuela de las convenciones* se pudo comprobar que el elevado riesgo que caracteriza al mercado de indumentaria motivó el desarrollo de un complejo entramado de normas informales que regulan las relaciones entre los distintos agentes de la cadena de valor. En efecto, las periódicas crisis provocaron la proliferación de un denso sistema de normas informales que regula no sólo las relaciones laborales sino también las comerciales. A modo de ejemplo, se pueden mencionar la informalidad laboral de los costureros, el predominio de las relaciones familiares y el trabajo a *fasón* tercerizado con la modalidad de pago a destajo.

Por otro lado, la investigación permitió confirmar que la forma de organizar el trabajo en la fabricación de las prendas depende del mercado en el que se comercialice el producto. En particular, es posible afirmar que el segmento de marcas nacionales *premium* logró, con diferentes niveles de intensidad, constituir un modelo de *producción de calidad diversificada* en los términos de Streeck (1995), en el cual la competencia se basa en la calidad y en la diversidad de las prendas. Este modelo de negocios permite a dicho segmento de empresas fijar elevados precios de sus prendas, condición necesaria para la formalidad de los puestos de trabajo en su fabricación.

En efecto, por su propio modelo de negocios, dichas empresas están obligadas a realizar importantes inversiones en el diseño de nuevas colecciones de moda, así como en la calidad y en la diferenciación de la marca a través del *marketing*. Los adelantos tecnológicos vinculados a la innovación de productos permiten situar a dichas empresas en segmentos del mercado con mayores barreras a la entrada y rendimientos marginales crecientes, lo que también posibilita mejores condiciones laborales para sus trabajadores. Este fenómeno representa el modo colusorio de distribución de los adelantos tecnológicos, al que se refería Reinert (1996).

Por último, la afirmación de Eymard- Duvernay (2008) según la cual “la manera en que una sociedad tolera las desigualdades es crucial para la comprensión del desempleo” (p. 56) resulta sumamente valiosa para comprender, en última instancia, la elevada incidencia de informalidad laboral en la industria de fabricación de indumentaria en Argentina.

Objetivo específico 4:

Diseñar una propuesta de políticas públicas que contribuya a reducir la incidencia de la problemática³⁵⁴.

Las conclusiones de la investigación deben ser utilizadas, en su calidad de diagnóstico del sector, como insumos para el diseño de una propuesta de políticas públicas cuyo objetivo sea fomentar la formalización del empleo en el sector. En particular, dado que la informalidad laboral es una problemática sumamente heterogénea, se requiere de una multiplicidad de políticas específicas. Cabe advertir que el gran aporte a la generación de empleos para los grupos de trabajadores más vulnerables (como se demostró en esta

³⁵⁴ Cabe advertir que en el plan de trabajo propuesto por el autor de la presente tesis para el concurso de beca posdoctoral del CONICET se plantea una serie de actividades necesarias para el diseño de una propuesta integral de políticas públicas que contribuya a mitigar la informalidad laboral en el sector. En particular, la consulta sobre los efectos esperados de cada una de las diversas medidas con los diversos actores que integran la cadena de valor se constituye en una condición indispensable para el éxito del programa, aunque su realización ha excedido las actividades comprendidas en la presente investigación. Por ese motivo, esta propuesta debe ser considerada como una versión preliminar y sujeta a consulta (e intercambio) con los actores involucrados.

investigación) que realiza el sector incrementa la importancia de diseñar e implementar diversas políticas públicas que permitan su desarrollo.

En particular, se trata de diseñar un conjunto de políticas que generen mayores facilidades para la formalización de los segmentos informales al tiempo que incrementen los perjuicios en caso de persistir en la informalidad. Adicionalmente, para su diseño se tuvo en consideración un elemento comprobado en la tesis: la amplia variedad de circuitos de fabricación y comercialización determina que una medida cuyo objetivo sea la formalización de una unidad productiva pueda recaer sobre un actor de la comercialización de las prendas³⁵⁵.

En primer lugar, el sostenimiento de un esquema macroeconómico que favorezca la producción nacional, estimule el consumo de la población y desincentive la valorización financiera se constituye como una condición necesaria para la reducción de la informalidad laboral en esta industria. Adicionalmente, el sostenimiento en el tiempo de esta estrategia permitiría un proceso gradual de reducción del elevado riesgo presente en esta industria, fruto de periódicos cambios en el esquema de incentivos. En particular, los periódicos procesos de apertura comercial en contextos de apreciación cambiaria que atraviesa el sector, van minando la percepción de los distintos agentes (empresarios, funcionarios y trabajadores) sobre la importancia de desarrollar este sector industrial.

En segundo lugar, resulta fundamental incrementar la efectividad de las fiscalizaciones para los segmentos de comercialización formal de las prendas. Dado que el esquema de inspecciones públicas se muestra inefectivo para alcanzar a los talleres que confeccionan de manera tercerizada, resulta indispensable avanzar en mecanismos alternativos que permitan garantizar la trazabilidad de las prendas. Una alternativa factible sería exigir como requisito para su actividad comercial, que las marcas *premium*, los grandes *retail* y los supermercados presenten la constancia de adhesión al Programa de Compromiso Social Compartido del Centro Textiles del INTI. La concentración en grandes superficies comerciales favorece la imposición de este requisito. De

³⁵⁵ Para el diseño de las diversas políticas presentadas a continuación se tuvo en consideración dos trabajos anteriores del autor de la presente tesis: Ludmer (2010) y Ludmer *et al.* (2011).

hecho, el mismo requerimiento se debería imponer como cláusula para todas las contrataciones realizadas por los diversos organismos públicos, ya sean nacionales, provinciales o municipales³⁵⁶.

En tercer lugar, una modificación de la estructura de recaudación de impuestos y del financiamiento del sistema de seguridad social que permita minimizar la presión sobre las actividades productivas podría contribuir a mitigar la problemática³⁵⁷. En particular, permitiría recortar el diferencial de competitividad entre el segmento formal y el informal. Si dicha reforma fuese lo suficientemente profunda, podría lograr que la mayor productividad de las fábricas y talleres registrados determine una mayor competitividad-precio para el segmento formal, convirtiendo en no competitivo al sistema de producción informal. Así la formalización de los talleres sería una necesidad para poder incrementar la división técnica del trabajo y lograr mayores niveles de productividad. Esto representaría un sustancial incremento de la productividad del sector, aunque de única vez.

En cuarto lugar, la investigación pudo comprobar que la formalización impositiva en la comercialización impulsa, con diferente grado de intensidad, la formalización en la fabricación de las prendas. A raíz de este factor, resulta necesario continuar avanzando en la formalización de los dos circuitos más importantes de fabricación y comercialización de las prendas. Para ello, resulta necesario diseñar novedosas estrategias que excedan a la mera intensificación de los controles impositivos (cuyos resultados finales en materia de formalización no son directos). Los avances en materia de inclusión financiera para los sectores populares y el desarrollo tecnológico en los sistemas de pagos digitales podrían ser aprovechados para formalizar las ventas de ropa. Sólo a modo de ejemplo, se podría diseñar un esquema de descuentos o de financiamiento del consumo de ropa para los beneficiarios de la tarjeta Argenta. La investigación comprobó que el programa Ahora 12 cuotas sin interés representó un impulso en este sentido. En la medida que los consumidores finales presionen a los

³⁵⁶ Dado el intenso caudal de trabajo que esto significaría para el Instituto, en paralelo se deberían incrementar sus recursos financieros y humanos para garantizar el normal funcionamiento.

³⁵⁷ Para compensar la pérdida de recursos fiscales por parte del Estado y los diversos organismos de la seguridad social, resulta necesario acompañar dicha medida por un incremento en la presión impositiva sobre los ingresos y los patrimonios de los individuos (diseñado en términos progresivos).

canales minoristas informales a formalizar las ventas, dichos comerciantes exigirán esto mismo a los comerciantes mayoristas (debido a la acumulación de saldo de IVA a pagar). La misma exigencia se trasladaría aguas arriba hacia el taller. En la medida que cada vez más confeccionistas necesiten facturas con IVA discriminado, se daría un impulso a la formalización impositiva de los talleres, condición necesaria para la formalización de los costureros.

En quinto lugar, resulta ejemplar el recorrido transitado durante la última década por diversos movimientos sociales, que agruparon trabajadores de talleres informales y costureros a domicilio y los asistieron en la creación de cooperativas. Esto debería convertirse en una política pública para lo cual se debería generar un esquema de incentivos, tanto económicos como de simplificación, en los procesos registrales y de habilitación de los talleres.

Cabe advertir que esta alternativa sólo debería ser válida para aquellos trabajadores que se desempeñen por cuenta propia trabajando para varios clientes en simultáneo o para comercializar directamente en la Salada o las diversas ferias barriales. A su vez, es imprescindible fomentar el espíritu de igualdad y de cooperativismo entre trabajadores, pues de otro modo las cooperativas serían simplemente un medio de reducción de los costos laborales para los fabricantes. Para garantizar esto, se requiere una intensa articulación con el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES), que tiene la facultad de controlar el correcto funcionamiento de las cooperativas³⁵⁸.

Las entrevistas a cooperativistas permitieron detectar un elemento que puede facilitar esta dinámica. Debido a las mejores condiciones laborales que imperan en los talleres cooperativos, son los propios costureros quienes difunden al resto los beneficios de este esquema de trabajo. Un elemento que en varias ocasiones representa una traba para numerosos costureros domiciliarios, resuelto por algunas cooperativas, es la provisión del servicio de cuidados para niños menores. En efecto, durante el trabajo de campo, se visitó un taller cooperativa organizado por la Confederación de Trabajadores de la Economía Popular (CTEP) que dispone de un jardín propio.

³⁵⁸ Al igual que para el INTI, en paralelo resulta necesario dotar de mayores recursos al INAES para que pueda responder al aumento de la cantidad de cooperativas.

Otro de los escollos que enfrenta esta solución de profundizar el cooperativismo radica en la insuficiencia de ingresos para adquirir capital de trabajo y poder comercializar por cuenta propia las prendas³⁵⁹. Para ello, sería posible brindar un sistema de micro-créditos a los costureros o a las cooperativas para comprar telas y renovar las maquinarias.

En relación con esto último, resulta indispensable implementar métodos de división técnica del trabajo al interior de los talleres cooperativas, para superar el tradicional formato en el cual cada costurero se dedica a confeccionar la prenda terminada. Estas mejoras en los procesos productivos, junto con la renovación de las maquinarias, permitirían incrementar la productividad laboral y confeccionar la misma cantidad de prendas (o incluso más) pero en jornadas laborales sustancialmente inferiores.

Con relación a La Salada, las propuestas de políticas que sugieran erradicar la feria de un día para otro están destinadas al fracaso debido a que no contemplan los diversos intereses económicos detrás de su funcionamiento. En efecto, resulta necesario tomar en consideración la observación realizada por Dewey (2014) acerca de que la mayoría de los actores involucrados poseen escasos incentivos a formalizar el empleo en la fabricación de las prendas para la feria, lo que configura un *statu quo* sumamente complejo de alterar. Desde los agentes públicos encargados de fiscalizar el cumplimiento de las normativas en el territorio (que verían perder una de sus fuentes complementarias de ingresos) hasta los actores políticos que se ven beneficiados por la generación de empleo (aunque precario) y la disponibilidad de ropa barata al alcance de los sectores populares.

Una alternativa a explorar sería que la AFIP efectúe, sobre las administraciones de las ferias, una retención de cargas sociales presuntas según el Índice Mínimo de Trabajadores, que pueda ser deducible en caso de presentación del Formulario de pago de las cargas sociales. La intensa concentración que muestra el circuito (y las administraciones) facilitaría esta medida, que inexorablemente conduciría a un incremento de los precios de las prendas, a

³⁵⁹ Cabe advertir que los costureros informales suelen vivir en hogares cuyos ingresos no alcanzan para solventar la canasta básica, con lo cual tienen serias dificultades para acumular el capital que les permita independizarse.

causa del incremento de costos. En la medida que dicha solución no sea cooperativa (es decir, que no incluya obligatoriamente a todos los puesteros) e incremente los precios por única vez y para todos los puesteros, entonces van a existir oferentes que vendan la ropa a un precio menor, acaparando la demanda del mercado. Esta medida también debería ser implementada en el circuito Flores.

En relación con los organismos de inspección del Estado, resulta necesario avanzar en la profesionalización y el incremento de la dotación de inspectores. Sin embargo, no se debe perder de vista la existencia de las *shadows policys* descritas por Dewey (2014). En este punto, el eje central del desafío pasa por cómo diseñar un esquema de incentivos para movilizar a la acción a los responsables de forzar el cumplimiento de las normas en el territorio.

Por otro lado, una estrategia más activa del Poder Judicial a la hora de juzgar a los beneficiarios de la producción en talleres informales podría contribuir a elevar sustancialmente los riesgos asociados al incumplimiento de la normativa laboral y, de esta forma, mitigar la problemática de la informalidad en el sector.

Un programa de políticas que busque formalizar la cadena deber contar con la activa participación de aquellas marcas, fábricas y talleres que sí cumplen con las diferentes normativas laborales. En particular, la inspección del Estado no sólo sirve para interceder en las asimetrías entre el capital y el trabajo, sino también para regular la forma que adquiere la competencia entre las distintas fracciones empresarias. Intervenir sobre la competencia desleal que representa la fabricación de prendas en talleres informales resulta otra de las formas en que el Estado puede evitar círculos viciosos de competencia basados en la ultra explotación de los trabajadores más vulnerables.

En este contexto, otro de los desafíos indispensables para reducir la problemática consiste en el fortalecimiento de las organizaciones obreras y el incremento de la sindicalización. En particular, los sindicatos del sector tienen que incorporar en su lucha a los costureros informales, a los movimientos sociales y a los desocupados.

A su vez, conviene implementar una activa campaña de regularización migratoria, similar al programa DNI para todos (en el cual el Ministerio del Interior salía a los barrios a facilitar el trámite para acceder al Documento Nacional de

Identidad), que permitiría reducir la vulnerabilidad de los trabajadores. Esta medida debería ser acompañada por la difusión de los derechos que gozan los inmigrantes en Argentina, en gran parte desconocidos por los costureros.

En relación con el rol de las importaciones, el diagnóstico realizado deja en evidencia la necesidad de implementar medidas innovadoras tales como: i) la participación de los sindicatos y gremiales empresarios de los sectores industriales afectados por el contrabando comercial en el control aduanero; ii) la aplicación de una política de administración del comercio exterior que priorice la preservación de los puestos de trabajo, actuando sobre los márgenes permitidos por la OMC, en particular a través de las normas técnicas, usualmente aplicados por los países desarrollados (en particular, la certificación de composición de productos); iii) el establecimiento de un impuesto al turismo emisor; iv) la disminución de la franquicia de libre importación; y v) el restablecimiento del porcentaje de retención para compras con tarjetas en el exterior.

Por último, una estrategia activa de fomento de las exportaciones de indumentaria por parte de las marcas nacionales podría traccionar la generación de empleo formal en la confección³⁶⁰. Argentina posee una gran capacidad de generación de diseños propios y desarrollo de marcas, poco frecuente en el resto de los países de América Latina, que representa un activo poco explorado por las políticas de impulso a las exportaciones. En particular, se deberían aplicar diversos estímulos, entre los que se pueden destacar: i) la suba de los reintegros fiscales a la exportación de indumentaria; ii) la eliminación de los derechos de exportación (ambas medidas representarían un estímulo a la competitividad-precio de la producción nacional en los mercados extranjeros); iii) pre-financiar exportaciones; y, iv) financiar acciones de posicionamiento de marcas en el exterior.

³⁶⁰ En la medida que más trabajadores del sector logren emplearse en el segmento formal, se reduciría la cantidad disponible de costureros para el sector informal, cuyas condiciones laborales deberían mejorar fruto del mayor poder de negociación de quienes quedan allí ocupados.

Referencias

- Abernathy, F. H., Dunlop, J. T., Hammond, J. H., y Weil, D. (1999). *A stitch in time: Lean retailing and the transformation of manufacturing--lessons from the apparel and textile industries*. Nueva York: Oxford University Press.
- Ablin, A. (2012). El supermercadismo argentino. *Ministerio de Agricultura*. Recuperado de: http://www.alimentosargentinos.gob.ar/contenido/sectores/niveldeactividad/08Ago_2012_supermercado.pdf
- Acosta, P. y G. Montes-Rojas (2014). Informal jobs and trade liberalisation in Argentina. *The Journal of Development Studies*, 50(8), 1104-1118.
- Adler, P. A., y Adler, P. (1994). Observational techniques. En Denzin, N. K. y Lincoln Y. S. (eds.). *Handbook of qualitative research* (pp. 377-392). Thousand Oaks: Sage Publications.
- Adúriz, I. (2009). La Industria Textil en Argentina. Su evolución y sus condiciones de trabajo. Buenos Aires: Foro Ciudadano de Participación por la Justicia y los Derechos Humanos del Instituto para la Participación y el Desarrollo.
- Aglietta, M. (1976). *Une théorie de la regulation du capitalisme*. Paris: Maspéro.
- Alderman, L. (2018). Portugal eliminó las medidas de austeridad... y comenzó a crecer. *New York Times*. Recuperado de: <https://www.nytimes.com/es/2018/07/26/portugal-austeridad-recuperacion/>
- Amador, J. y Cabral, S. (2008). O desempenho das exportações portuguesas em perspectiva: uma análise de quota de mercado constante. *Boletim económico del Banco de Portugal*, (outono), 219-241.
- Amador, J. y Opromolla, L.D. (2009). Textiles and clothing exporting sectors in Portugal – recent trends. *Economic Bulletin, Banco de Portugal*, (spring), 149-166.

- Amengual, M. (2011). Cambios en la capacidad del Estado para enfrentar las violaciones de las normas laborales: los talleres de confección de prendas de vestir en Buenos Aires. *Desarrollo Económico*, 100(202-203), 291-311.
- Amengual, M. (2015). *Politicized Enforcement in Argentina: Labor and Environmental Regulation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Aoki, M. (1986). Horizontal vs. vertical information structure of the firm. *The American Economic Review*, 76(5), 971-983.
- Appelbaum, R. P. (2004). Assessing the Impact of the Phasing-out of the Agreement on Textiles and Clothing on Apparel Exports on the Least Developed and Developing Countries. Santa Barbara: University of California.
- Appelbaum, R. P. (2005). The End of Apparel Quotas: A Faster Race to the Bottom? Santa Barbara: University of California.
- Arcos, M. A. (2013). "Talleres clandestinos": el traspatio de las "grandes marcas". Organización del trabajo dentro de la industria de la indumentaria. *Cuadernos de Antropología*, (10), 333-351.
- Arcos, M. A. (2014). "Cultura del trabajo". *Representaciones acerca de la organización del trabajo migrante en talleres de costura*. Trabajo presentado en XI Congreso Argentino de Antropología Social organizado por la Facultad de Humanidades y Artes de la Universidad Nacional de Rosario, Rosario.
- Arcos, M. A. y Montero, C. (2011). Detrás de la industria de la moda: un estudio sobre talleres clandestinos. *Revista Brasileira de Estudos Latino-Americanos*, 1(2), 201-220.
- Ardiciácono, M. (2015). Salario Mínimo y Distribución salarial: Evidencia para Argentina 2003–2013. *CEDLAS, Documento de Trabajo* (192).
- Arredondo, M. y González, J. R. (2013). Las estrategias de sobrevivencia de los pobres: Un repaso a su estudio en las Ciencias Sociales. *Revista Realidades*, 2, 19-31.
- Arrieta, G. (11.5.2008). Talleres clandestinos: el negocio de la explotación. Diario La Nación. Recuperado de: <https://www.lanacion.com.ar/opinion/talleres-clandestinos-el-negocio-de-la-explotacion-nid1011299>
- Arrighi, G. (2007). *Adam Smith in Beijing*. Londres: Verso.
- Harvey, D. (2001). *Spaces of capital: Towards a critical geography*. New York: Routledge.

- Ascoly, N. (2004). *The Global Garment Industry and the Informal Economy: Critical Issues for Labor Rights Advocates*. Trabajo presentado en el Seminario “Campaigning strategies on informal labour in the global garment industry” organizado por la Campaña de Ropa Limpia, Meiben.
- Ashby, A. (2016). From global to local: reshoring for sustainability. *Operations Management Research*, 9(3–4), 75–88.
- Atkinson, P. (2005). Qualitative research—Unity and diversity. *Forum Qualitative Social Research*, 6(3), art. 26.
- ATP (2017). *Roadmap para a especialização inteligente e competitividade global da ITV portuguesa*. Villa nova de Famalicao: ATP.
- ATP (2018). The portuguese textile and clothing industry. Villa nova de Famalicao: ATP.
- ATP (2019). *Sector. Caracterizacao*. Villa nova de Famalicao: ATP. Recuperado de: <http://atp.pt/gca/index.php?id=18>
- Azpiazu, D. (1988). La promoción a la inversión industrial en la Argentina: efectos sobre la estructura industrial, 1974-1987. *CEPAL, Documento de Trabajo* (27).
- Azouvi, A. (1981). Theorie et pseudo theorie: le dualisme du marché du travail. *Critique de l'Economie Politique*, (15/16).
- Baer, G., Benítez, N., Contartese, D. y Schleser, D. (2011). El trabajo inmigrante en una etapa de recuperación del empleo e integración sudamericana. En OIT y MTEySS (comp.). *La inmigración laboral de sudamericanos en Argentina* (55-73). Buenos Aires: MTEySS.
- Bales, K., Fletcher, L., y Stover, E. (2004). Hidden slaves: Forced labor in the United States. *Berkeley Journal of International Law*, 23(1), 47.
- Baltagi, B. (1995). *Econometric Analysis of Panel Data*. Chichester: John Wiley y Sons.
- Banco Mundial (2007). Informalidad: escape y exclusión. Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe. Washington DC: Banco Mundial.
- Banco Mundial (2016). *Stitches to Riches? Apparel Employment, Trade, and Economic Development in South Asia*. Washington DC: Banco Mundial.
- Banco Mundial y MTEySS (2008). Aportes a una nueva visión de la informalidad laboral en la Argentina. Buenos Aires: MTEySS.

- Barattini, M. (2010). Trabajo esclavo y organización: el caso de la Unión de Trabajadores Costureros en Argentina. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 25(2), 461-481.
- Basualdo, E. (2006). *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: FLACSO y Siglo XXI.
- Basualdo, V., y Morales, D. (2014). La tercerización en América Latina en las últimas décadas. Visiones, debates y aportes. En Basualdo, V. y Morales, D. (coords.). *La tercerización laboral. Orígenes, impacto y claves para su análisis en América Latina* (pp. 65-153). Buenos Aires: Siglo XXI.
- Bastia, T. (2007). From mining to garment workshops: Bolivian migrants in Buenos Aires. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 33(4), 655-669.
- Beccaria, L. (2006). Informalidad y pobreza en Argentina. En OIT (comp.). *Informalidad, pobreza y salario mínimo. Programa Nacional de Trabajo Decente: Argentina 2004-2007* (pp. 15-74). Buenos Aires: Oficina de la OIT.
- Beccaria, L., Carpio, J. y A. Orsatti (1999). Argentina: informalidad laboral en el nuevo modelo económico. En Carpio, J., Klein, E. y Novacovsky, I. (eds.). *Informalidad y exclusión social* (pp. 139-160). Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Beccaria, L. y Groisman, F. (2008). Informalidad y pobreza en Argentina. *Revista Investigación económica*, (67), 135-169.
- Beccaria, L., y Groisman, F. (2015). Informalidad y segmentación del mercado laboral: el caso de la Argentina. *Revista de la CEPAL*, (117), 127-143.
- Beccaria, L. y R. Maurizio (2009). Factors associated to poverty mobility in Greater Buenos Aires. *Journal of Income Distribution*, 18(2), 35-69.
- Beccaria, L. A., y Maurizio, R. D. L. (2017). Mercado de trabajo y desigualdad en Argentina. Un balance de las últimas tres décadas. *Revista Sociedad*, (37), 15-42.
- Belini, C. (2008). Una época de cambios: la industria textil argentina entre dos crisis, 1914-1933. *Estudos Ibero-Americanos*, 34(2), 31-48.
- Ben Altabef, N. y Landaburu, A. (1995). *Las trabajadoras a domicilio: la huelga de las costureras en Tucumán: 1936*. Trabajo presentado en 1º Jornadas de historia de las mujeres organizadas por la Universidad Nacional de Rosario, Rosario.
- Benencia, R. (2009). El infierno del trabajo esclavo: La contracara de las 'exitosas' economías étnicas. *Revista de Antropología Avá*, (15), 2-32.

Benería, L. (1989). Subcontracting and Employment Dynamics in Mexico City. En A. Portes, M. Castells y L.A. Benton (comps.). *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* (pp. 173-188). Baltimore: The Johns Hopkins University Press.

Bentolila, C. (2011). El sector confeccionista textil argentino: su estado actual y su evolución en números. En Matta, A. y Magnano, C. (coords.). *Trama productiva urbana y trabajo decente. Estrategias para la cadena productiva textil de indumentaria en áreas metropolitanas* (pp: 25-62). Buenos aires: Oficina de País de la OIT.

Bentolila, C., Donadi, L. y H. Perín (2011). El empleo en el sector textil de indumentaria. En Matta, A. y Magnano, C. (coords.). *Trama productiva urbana y trabajo decente. Estrategias para la cadena productiva textil de indumentaria en áreas metropolitanas* (pp: 101-126). Buenos Aires: Oficina de País de la OIT.

Benton, L., Castells, M. y A. Portes (1989). Introduction. En Castells, M., Portes, A. y Benton, L. (comps.). *The informal economy: Studies in advanced and less developed countries* (pp. 1-7). Baltimore: The Johns Hopkins University.

Bercovich, A. (productor) (2019). *Especial de C5N en Portugal*. Porto. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=RTwJJWX89Sw>

Bergesio, L., y Golovanevsky, L. (2013). Informalidad en Argentina: Una aproximación desde el análisis multivariado de datos en los primeros años de la recuperación económica (2003-2006). *Trabajo y sociedad*, (21), 437-457.

Bernhardt, A., Milkman, R., Theodore, N., Heckathorn, D. D., Auer, M., DeFilippis, J. y Perelshteyn, J. (2009). *Broken laws, unprotected workers: Violations of employment and labor laws in America's cities*. UCLA: Los Ángeles. Disponible en: <https://www.nelp.org/wp-content/uploads/2015/03/BrokenLawsReport2009.pdf>

Bernhardt, T. y Milberg, W. (2011). "Economic and Social Upgrading in Global Value Chains: Analysis for Horticulture, Apparel, Tourism and Mobile Telephones." Working Paper n° 6, Capturing the Gains, Brooks World Poverty Institute, University of Manchester, U.K.

Bertranou, F. y Casanova, L. (2013). *Informalidad laboral en Argentina: segmentos críticos y políticas para la formalización*. Buenos Aires: Oficina de la OIT.

Bessa, D. y Vaz, P. (2007). *Contributo para um Plano Estratégico para a Indústria Têxtil e do Vestuário Portuguesa*. Vila Nova do Famalicão: Associação Têxtil e Vestuário de Portugal.

- Biagini, H. E. y Roig, A.A. (2008). *Diccionario del pensamiento alternativo*. Lanús: Editorial Biblos.
- Bialet Massé, J. (2010). *Informe sobre el estado de las clases obreras argentinas*. La Plata: Ministerio de Trabajo de la Provincia de Buenos Aires.
- Bialogorski, M. y Barman, D. (1994). *La mirada del otro: coreanos y bolivianos en Buenos Aires*. Trabajo presentado en Seminario sobre Discriminación y Prejuicio en Latinoamérica organizado por el Instituto de Investigaciones en Historia Social y económica, Buenos Aires.
- Bialogorski, M. (2004). *La presencia coreana en la Argentina: la construcción simbólica de una experiencia inmigratoria* (tesis de doctorado en Filosofía y Letras). Universidad de Buenos Aires.
- Bianco, C., Porta, F., y Vismara, F. (2007). Evolución reciente de la balanza comercial argentina. El desplazamiento de la restricción externa. En Kosacoff, B. (ed.). *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina, 2002-2007* (pp. 107-148). Buenos Aires: Oficina de Buenos Aires de la CEPAL.
- Bich Nhung y Phuong Thuy (2018). Vietnam's textile and garment industry: an overview. *Business & IT*, 8(2), 45-53.
- Bienefeld, M. (1975). The informal sector and peripheral capitalism. The case of Tanzania. *The IDS Bulletin*, 6(3), 53–73.
- Blanco, M. C. y A. B. Castro (2007). El muestreo en la investigación cualitativa. *Nure Investigación*, 4(27), 1-4.
- Blaxter, L., Hughes, C., y Tight, M. (2000). *Cómo se hace una investigación*. Barcelona: Editorial Gedisa.
- Blonigen, B. A. (1997). Firm-specific assets and the link between exchange rates and foreign direct investment. *The American Economic Review*, 87(3), 447–465.
- Boffi, S. (2013). Informalidad y precariedad laboral en el sector textil argentino. La situación de los talleres textiles. *Centro de Investigación en Trabajo, Distribución y Sociedad*, avances de Investigación (13).
- Boix, I. y Garrido, V. (2015). *Portugal – 2015. Aproximación sindical a la Industria del Vestido y del Calzado proveedora de INDITEX*. Coordinación de IndustriALL Global Union. Disponible en: http://www.inditex.ccoo.es/comunes/recursos/514468/2030524-Portugal_2015.pdf

- Bonacich, E., y Waller, D. V. (1994). Mapping a global industry: apparel production in the Pacific Rim triangle. En Bonacich, E. (eds.). *Global production: the apparel industry in the Pacific Rim* (pp. 21-41). Filadelfia: Temple University Press.
- Bonacich, E., Appelbaum, R. P., y Appelbaum, R. (2000). *Behind the label: Inequality in the Los Angeles apparel industry*. Berkeley: University of California Press.
- Bonnet, A. (2011). Las relaciones entre estado y mercado ¿Un juego de suma cero? En Bonnet, A. (comp.). *El país invisible. Debates sobre la Argentina reciente* (pp. 87-118). Buenos Aires: Peña Lillo-Continente.
- Bonnet, A. (2015). *La hegemonía menemista. El neoconservadurismo en Argentina, 1989-2001*. Buenos Aires: Prometeo.
- Bonnet, Alberto (2015b). *La insurrección como restauración. El kirchnerismo, 2001-2015*. Buenos Aires: Prometeo.
- Bonnet, Alberto (2015c). *El concepto de estado capitalista en el pensamiento de Poulantzas*. Editorial Mimeo.
- Bonnet, A. y Piva, A. (2013). Un análisis de los cambios en la forma de estado en la posconvertibilidad. En J. Grigera (comp.). *Argentina después de la convertibilidad (2002-2011)* (pp. 3-32) . Buenos Aires: Imago Mundi.
- Bonvecchi, C. (2000). Una evaluación del desempeño de la industria argentina en los años noventa. En Kosacoff, B. (ed.). *El desempeño industrial argentino más allá de la sustitución de importaciones* (pp. 7-45). Buenos Aires: Oficina Buenos Aires de la CEPAL.
- Boyer, R. (1989). *La teoría de la regulación. Un análisis crítico*. Buenos Aires: Humanitas.
- Boyer, R. (1995). ¿Estamos en camino hacia una teoría original de las instituciones económicas? En Boyer, R y Saillard, Y. (eds.) *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos* (pp. 183-192). Buenos Aires: EUDEBA.
- Boyer, R. (1998). Le Lien salaire/emploi dans la théorie de la régulation. *Fichiers d'économie politique*, (0)34, 1-68.
- Boyer, R. (2007). *Crisis y regímenes de crecimiento. Una introducción a la teoría de la regulación*. Buenos Aires: Ed. Miño y Dávila.
- Boyer, R. (2015). *La economía política de los capitalismos. Teoría de la regulación y de la crisis*. Moreno: Editorial de la Universidad Nacional de Moreno.

- Boyer, R. y Neffa, J. C. (coord.) (2005). *La economía argentina y su crisis (1976- 2001): visiones institucionalistas y regulacionistas*. Buenos Aires: Editorial Miño y Dávila.
- Boyer, Robert y Neffa, Julio (2007). *Salida de crisis y estrategias alternativas de desarrollo. La experiencia argentina*. Buenos Aires: Miño y Dávila, CEIL-Piette.
- Breman, J. (1976). A Dualistic Labour System? A Critique of the 'Informal Sector' Concept: I: The Informal Sector. *Economic and Political Weekly*, 11(48), 1870-1876.
- Brizuela, S. y Tumini, L. (2008). Inequidades de género en el mercado de trabajo de la Argentina: las brechas salariales. *Revista de Trabajo*, 4(6), 53-70.
- Brockey, L. M (ed.) (2008). *Portuguese Colonial Cities in the Early Modern World*. Farnham: Ashgate.
- Bromley, R. (1998). Informalidad y desarrollo: interpretando a Hernando de Soto. *Revista Sociológica*, 13(37), 15-39.
- Bromley, R. y Wilson, T. D. (2018). The Urban Informal Economy Revisited. *Latin American Perspectives*, 45(218), 4-23.
- Buechler, S. (2004). Sweating it in the Brazilian garment industry: Korean and Bolivian immigrants and global economic forces in São Paulo. *Latin American Perspectives*, 31(3), 99-119.
- Burchielli, R., Delaney, A., y Goren, N. (2014). Garment homework in Argentina: Drawing together the threads of informal and precarious work. *The Economic and Labour Relations Review*, 25(1), 63-80.
- Burchielli, R., y Delaney, A. (2016). The invisibilization and denial of work in Argentinian garment homework. *Industrial Relations*, 71(3), 468-493.
- Burnham, K. P., y Anderson, D. R. (2004). Multimodel inference: understanding AIC and BIC in model selection. *Sociological methods & research*, 33(2), 261-304.
- Busso, M. (2004). *Los trabajadores informales y sus formas de organización colectiva. Un estudio en ferias de la ciudad de La Plata (2001-2003)* (tesis de Maestría en Ciencias Sociales del Trabajo). Universidad de Buenos Aires.
- Busso, M. (2005). *Trabajo informal: entre teoría y experiencia*. Trabajo presentado en 3º Jornadas de Investigación en Antropología Social organizadas por la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Busso, M. (2011). Las ferias comerciales: también un espacio de trabajo y socialización: Aportes para su estudio. *Trabajo y Sociedad*, XV(16), 105-123.

- Cabezas, B. (1968). *América Latina, una y múltiple*. Santiago de Chile: DESAL-Herder.
- Cachon, G. P., y Swinney, R. (2011). The value of fast fashion: Quick response, enhanced design, and strategic consumer behavior. *Management science*, 57(4), 778-795.
- Caggiano, S. (2008). Racismo, fundamentalismo cultural y restricción de la ciudadanía: formas de regulación social frente a inmigrantes en Argentina. En Novick, S. (comp.). *Las migraciones en América Latina* (pp. 31-52). Buenos Aires: Catálogos.
- Caggiano, S. (2014). Desigualdades entrelazadas, luchas divergentes: migración e industria textil en Argentina. *Revista CIDOB D'Afers Internacionals*, (106-107), 151-170.
- Caire, G. (1973). *Les marchands d'hommes*. París: Les Editions Ouvrières.
- Caire, G. (2001). *Economie du travail*. París: Bréal.
- Calderone M., Saulino C. y Turdó J. (2012). *Annan de Pergamino: matriz de desarrollo y signo de identidad regional*. Trabajo presentado en el 4º Congreso organizado por la Red de Carreras de Diseño en Universidades Públicas Latinoamericanas (DISUR), Pergamino.
- CAME (2019). *Informe sobre venta ilegal en Argentina*. Buenos Aires: Cámara Argentina de la Mediana Empresa (CAME). Recuperado de: http://www.redcame.org.ar/contenidos/comunicado/Mapa-Nacional-de-Ilegalidad-Comercial_-hay-490-saladitas-en-el-pais-y-124-912-vendedores-ilegales-en-500-ciudades.1605.html
- Campaña Ropa Limpia (2005). *Looking for a quick fix. How weak social auditing is keeping workers in sweatshops*. Amsterdam: Campaña Ropa Limpia.
- Campaña Ropa Limpia (2012). *Hazardous workplaces: Making the Bangladesh Garment industry safe*. Amsterdam: Campaña Ropa Limpia.
- Campos, M. (2008). La heterogeneidad del trabajo informal. Los resultados de un estudio cualitativo sobre los sectores del comercio textil, la construcción y el transporte. En OIT y MTEySS (eds.). *Aportes a una nueva visión de la informalidad laboral en la Argentina* (231-258). Buenos Aires: MTEySS.
- Campos, G., y Martínez, N. E. L. (2012). La observación, un método para el estudio de la realidad. *Xihmai*, 7(13), 45-60.
- Candia, J. M. (2003). Sector informal ¿treinta años de un debate bizantino? *Revista Nueva Sociedad*, (186), 36-55.
- Canitrot, A. (1982). *Orden social y monetarismo*. Buenos Aires: CEDES.

- Canitrot, A., Fidel, J., Juillerat, M., y Lucángeli, J. (1976). El empleo en la industria textil Argentina. Análisis de comportamiento y de elección tecnológica. *Desarrollo Económico*, 16(63), 349-371.
- Cardoso, F. H. (1969). *Cuestiones de Sociología del Desarrollo en América Latina*. Santiago de Chile: Editorial Universitaria.
- Caro F., Martínez-de-Albéeniz V. (2009). The effect of assortment rotation on consumer choice and its impact on competition. En Tang C. y Netessine S. (eds.). *Consumer-Driven Demand and Operations Management Models* (pp 63-79). Boston: Springer.
- Carpio, J., Klein, E. y Novacovsky, I. (comps.) (2000). *Informalidad y exclusión social*. Buenos Aires: Siempre - OIT.
- Carpio, J. y P. Salgado (2015.) *Precariedad, Informalidad y super-explotación. Reflexiones a partir del trabajo en la industria de la confección*. Trabajo presentado en el 12º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo organizado por la Asociación de Especialistas en Estudios del Trabajo (ASET), Buenos Aires.
- Carpio, J. y P. Salgado (2017). Super-explotación, Informalidad y Precariedad. Reflexiones a partir del trabajo en la industria de la confección. *Estudios del Trabajo*, (54), 55-89.
- Carr, M., Chen, M. A., y Tate, J. (2000). Globalization and home-based workers. *Feminist Economics*, 6(3), 123-142.
- Carrera, J., Ortiz, J., Secchiari, G., Malamud, L. y Melichopoulos, V. (2006). *El sector textil y de indumentaria desde la perspectiva del género*. Buenos Aires: Fundación El otro.
- Cartaya, V. (1987). El confuso mundo del sector informal. *Revista Nueva Sociedad*, (90), 76-88.
- Castel, R. (2010). *El ascenso de las incertidumbres: trabajo, protecciones, estatuto del individuo*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Castells, M. y Portes, A. (1989). World underneath: The origins, dynamics, and effects of the informal economy. En L. Benton, M. Castells y A. Portes (comps.). *The informal economy: Studies in advanced and less developed countries* (pp. 11-37). Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Castro, J.M. (2019). A formação deverá constituir uma espécie de reconhecimento formal do “direito universal” à aprendizagem ao longo da nossa existencia. *Revista Vestir*, (81), 2-3.

CENIT (2009). *Análise da Indústria Têxtil e Vestuário no Norte de Portugal e Galiza: Consolidação da Complementaridade do Cluster Transfronteiriço na Euro região*. Porto: EuroClusTex.

Central Statistical Organisation (2001). Report of the Fifth Meeting (New Delhi, 19-21 September 2001), Expert Group on Informal Sector Statistics (Delhi Group), New Delhi.

CEP (2007). Las marcas como motor del crecimiento de las exportaciones en el sector indumentaria. *Revista Síntesis de la Economía Real*, (56).

CEPAL (1996). *América Latina y el Caribe: quince años después. De la década perdida a la transformación económica 1980-1995*. Fondo de Cultura Económica: Santiago de Chile.

Chan, A. y Ross, R. (2003). Racing to the bottom: international trade without a social clause. *Third World Quarterly*, 24(6), 1011–1028.

Chang, H. J. (2013). *23 cosas que no te cuentan sobre el capitalismo*. Buenos Aires: Debate.

Chen, M. (2007). Rethinking the informal economy: linkages with the formal economy and the formal regulatory environment. *Department of Economic and Social Affairs of United Nation*, Working Paper (46).

Chen, M. A. (2012). The informal economy: Definitions, theories and policies. *Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing (WIEGO)*, Working Paper (1).

Chena, P. I., Panigo, D.T., Wahren, P., y Bona, L. M. (2018). Argentina (2002-2015): transición neomercantilista, estructuralismo a la Diamand y keynesianismo social con restricción externa. *Semestre Económico*, 21(47), 25-59.

Chenery, H. (1979). *Cambio estructural y política de desarrollo*. Madrid: Editorial Tecnos.

Choi, K. J. (1991). *Alem do Arco-Iris: A imigração Coreana do Brasil* (tesis de Maestría en Ciencias Humanas). Universidad de San Pablo.

Choren, A. G. (2012). *Hacia nuevas formas de control del trabajo clandestino en el sector de indumentaria en Argentina* (tesis de Maestría en Derecho del Trabajo y Relaciones Laborales Internacionales). Universidad Nacional de Tres de Febrero.

Cicourel, A. V. (1964). *Method and measurement in sociology*. Oxford: Free Press of Glencoe.

Clarke-Sather, A., y Cobb, K. (2019). Onshoring fashion: Worker sustainability impacts of global and local apparel production. *Journal of Cleaner Production*, 208, 1206-1218.

Clean Cloth Campaign (2015). Country profile: Turkey.

Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386-405.

Coatz, D., García Díaz, F., y Woyecheszen, S. (2010). Acerca de la dinámica creciente de la heterogeneidad productiva y social en la Argentina. *Boletín Informativo Techint*, (331), 1-31.

Coatz, D., García Díaz, F., y Woyecheszen, S. (2013). Desafíos para la densidad industrial en Argentina: un análisis exploratorio a partir de la matriz insumo producto. *Revista Ensayos sobre Economía Política y Desarrollo*, 1(1), 131-154.

Coatz, D. y Schteingart, D. (2016). La industria argentina en el siglo XXI: entre los avatares de la coyuntura y los desafíos estructurales. *Boletín Informativo Techint*, (353): 61-100.

COMPETE (2019). Ponto de Situação Nº 43: Incentivos às Empresas Portugal 2020.

Confino, H. (2018). Volver sin haberse ido: el caso de las “Tropas Especiales de Agitación-Sur” durante la Contraofensiva Estratégica Montonera de 1979. *Revista Universitaria de Historia Militar*, 7(14), 180-200.

Contartese D., Mazorra X., Schachtel L. y Schleser D. (2011). La informalidad en el trabajo independiente: ¿escape o exclusión? En Bertranou, F. y Maurizio, R. (eds.). *Trabajadores independientes, mercado laboral e informalidad en Argentina* (pp. 95-117). Buenos Aires: OIT.

Cortés, F. (1988). Reseña de El Otro Sendero de Hernando De Soto. *Revista Estudios Sociológicos*, 6(18), 642-646.

Cortés, F. (2002). La metamorfosis de los marginales: discusión sobre el sector informal en América Latina. *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*, 592-618.

Cortés, R. (1988). El trabajo clandestino en la industria del vestido. En OIT y MTEySS (ed.). *El Empleo Precario en Argentina* (pp. 75-87). Buenos Aires: OIT.

Cortes, R., y Groisman, F. (2004). Migraciones, mercado de trabajo y pobreza en los últimos 25 años: continuidad o cambio. *Revista de la CEPAL*, (82), 173-191.

Cortés Conde, R. (1979). *El Progreso Argentino: 1880-1914*. Buenos Aires: Sudamericana.

Corvo, M. Souto, J.M. y Trimarco, G. (2018). ¿Cuánto gastan los argentinos viajando al exterior? ¿Cuánto gastan los extranjeros que vienen al país? Blog Ideas de Peso del

http://www.bcra.gov.ar/noticias/Ideas_de_peso_Cuanto_gastan_los_argentinos.asp.

Costa, M.T., Duch, N. y J. Lladós (2001). "Determinantes de la innovación y efectos sobre la competitividad: el caso de las empresas textiles. *Revista Asturiana de Economía*, (20), 53-80.

Cox, J. y Kriegbaum, L. (1980). *Growth, innovation and employment: An Anglo-German comparison*. Londres: Anglo-German Foundation for the Study of Industrial Society.

Creswell, J. (2013). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*. Michigan: SAGE publications.

Criado, R. (2018). Política Económica y Conflicto Social. El Plan Rodrigo de 1975. *Revista de la Carrera de Sociología*, 8(8), 230-264.

Culem, C. (1988). The locational determinants of direct investments among industrialized countries. *European Economic Review*, 32(4), 885–904.

Cusicanqui, S. R. (2011). *De chuequistas y overlockas: una discusión en torno a los talleres textiles*. Buenos Aires: Editorial Tinta Limón.

Dalle, D., Fossati, V. y Lavopa, F. (2013). Política industrial: ¿el eslabón perdido en el debate de las Cadenas Globales de Valor? *Revista Argentina de Economía Internacional*. (2), 3-16.

Damill M., Fanelli, J. y Frenkel, R. (1994). *Shock externo y desequilibrio fiscal: la macroeconomía de América Latina en los ochenta. Argentina*. CEDES: Buenos Aires.

Damill M., Frenkel, R. y Maurizio, R. (2002). *Argentina: Una década de convertibilidad. Un análisis del crecimiento, el empleo y la distribución del ingreso*. Santiago de Chile: OIT.

Dean, M y Bueno Rodríguez, L. (2011). Outsourcing, conceptualización e interrogantes. En Dean, M y Bueno Rodríguez, L. (coords.). *Outsourcing: modelo en expansión de simulación laboral y precarización del trabajo* (pp. 44-69). México: Centro de Investigación Laboral y Asesoría Sindical.

Degregori, C. I. (1988). Sendero Luminoso: I. Los hondos y mortales desencuentros; II. Lucha armada y utopía autoritaria. *Instituto de Estudios Peruanos*, documento de trabajo (4).

Delahanty, J. (1999). A Common Thread: Issues for Women Workers in the Garment Sector. The North-South Institute for Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing (WIEGO).

DESAL (1965). *América Latina y Desarrollo Social*. Barcelona: Herder.

DESAL (1969). *La marginalidad en América Latina: un ensayo de diagnóstico*. Barcelona: Herder.

Dewey, M. (2014). Taxing the shadow: The political economy of sweatshops in La Salada, Argentina. *Max-Planck-Institute*: discussion paper, (14/18).

Dewey, M. (25-6-2014). Las bandas de la feria se asociaron con el Estado para tener impunidad. *Diario La Nación*. Recuperado de: <https://www.lanacion.com.ar/seguridad/las-bandas-de-la-feria-se-asociaron-con-el-estado-para-tener-impunidad-nid2036803>

Dewey, M. (2017). Domestic obstacles to labor standards: law enforcement and informal institutions in Argentina's garment industry. *Socio-Economic Review*, 16(3), 567-586.

Dewey, M., Walker, K. y Pabst, S. (2017). Hope in the sweatshops of Buenos Aires. *Contexts*, 16(3), 48-55.

De Mooij, R. A., y Ederveen, S. (2003). Taxation and foreign direct investment: A synthesis of empirical research. *International Tax and Public Finance*, 10(6), 673–693.

De Soto, H. (1986). *El otro sendero: La revolución informal*. Lima: Ed. El Barranco

De Soto, H. (1987). *El Sector informal como instrumento para el desarrollo*. Monterrey: Centro de Investigaciones sobre la Libre Empresa.

De Walt, K.M., De Walt, B.R. y Wayland, C.B. (1998). Participant observation. En Russell H.B. (ed.). *Handbook of methods in cultural anthropology* (pp.259-300). Walnut Creek: AltaMira Press.

De Walt, K. M. y De Walt, B. R. (2002). *Participant observation: a guide for fieldworkers*. Walnut Creek: Alta Mira Press.

del Cueto, C., y Luzzi, M. (2019). El consumo y la estructura social en la Argentina reciente. En Kessler, G. (comp.). *La sociedad argentina hoy* (pp. 209-225). Buenos Aires: Siglo XXI editores.

Diamand, M. (1984). *El péndulo argentino: ¿Hasta cuándo?* Buenos Aires: Centro de Estudios de la Realidad Económica y Social.

Dickens, W. y Lang, K. (1988). The reemergence of segmented labor market theory. *The American Economic Review*, 78(2), 129-134.

- Di Filippo, A. y Jadue, S. (1976). La heterogeneidad estructural: conceptos y dimensiones. *El Trimestre Económico*, 43(169), 167-214.
- Doeringer, P. B. y Piore, J. M. (1971). *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Lexington: Heath Lexington Books.
- Donadi, L., Perín, H. y Martinetti, M. (2011). La cadena textil de indumentaria en el nivel local. En A. Matta y C. Magnano, (ed.). *Trama productiva urbana y trabajo decente. Estrategias para la cadena productiva textil de indumentaria en áreas metropolitanas* (pp: 63-99). Buenos aires: OIT.
- Duménil, G., y Levy, D. (2005). El imperialismo en la era neoliberal. *Revista de Economía Crítica*, (3), 9-35.
- Dupuy, J.P., Eymard-Duvernay, F, Favereau, O., Orlean, A., Salais, R. y Thévenot, L. (1994). Introducción a la Economía de las Convenciones. En Eymard-Duvernay, F. (comp.). *Economía de las convenciones* (21-27). Buenos Aires: Asociación Trabajo y Sociedad.
- D' Ovidio, M. (2007). ¿Quién es quién en la cadena de valor del sector de indumentaria textil? Buenos Aires: Ministerio Público Fiscal.
- Egan, J. (2013). *Condiciones de trabajo en la industria de la confección de indumentaria y la industria textil. Una mirada de largo plazo en torno al problema de la flexibilización laboral*. Trabajo presentado en el 11° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo organizado por la Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo, Buenos Aires.
- Egan, J. (2015). *Blanco sobre negro. Una caracterización de los trabajadores de la industria de la confección de indumentaria en Argentina*. Trabajo presentado en las XI Jornadas de Sociología organizadas por la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Elson, D. y Pearson, R. (1981). 'Nimble fingers make cheap workers': An analysis of women's employment in third world export manufacturing. *Feminist review*, 7(1), 87-107.
- Erbil, C. (2006). Relaciones comerciales Las consecuencias de la liberalización del comercio en el sector textil y de la confección en los países mediterráneos. *Economía y territorio*, 165-169.
- Esbenshade, J. (2004). *Monitoring Sweatshops: Workers, Consumers, and the Global Apparel Industry*. Philadelphia: Temple University Press.

Etchemendy, S., Perelman, L., Mangini, M., O'Farrell, J., Ottaviano, J., y Strada, J. (2016). Tercerización laboral y procesos de diferenciación salarial. Trabajo presentado en VIII Congreso ALAST (La recuperación de la centralidad del trabajo en América Latina. Actores, perspectivas y desafíos) organizado por la Asociación Latinoamericana de Estudios del Trabajo (ALAST), Buenos Aires.

EURATEX (2019). TOP 10 EU textiles & clothing Producers. Disponible en: <https://euratex.eu/wp-content/uploads/2019/06/MAP-EU-PRODUCERS.png>

Eymard-Duvernay, F. (1990). Modèles d'entreprises et ajustement des politiques d'emploi. *La lettre d'information du CEE*, (16), 1-7.

Eymard-Duvernay, F. (1992). Economía de las convenciones y su aplicación al estudio de las empresas y los mercados. Serie Seminarios Intensivos de Investigación del Programa de Investigaciones Económicas sobre Tecnología, Trabajo y Empleo (PIETTE). Documento de Trabajo N° 8.

Eymard-Duvernay, F. (1994). En Eymard-Duvernay, F. (comp.). *Economía de las convenciones* (pp. xx-xx). Buenos Aires: Asociación Trabajo y Sociedad.

Eymard-Duvernay, F. (2008). Defectos de cooperación y desempleo: una teoría institucionalista. En Eymard-Duvernay, F. y Neffa, J.C. (comps.). *Teorías Económicas sobre el mercado de trabajo. III. Análisis institucionalistas* (23-78). Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Fanelli, J.M. y Frenkel, R. (1994). Estabilidad y estructura: Interacciones en el crecimiento económico. *Revista de la CEPAL*, (56), 25-42.

Fanelli, J. M. (2002). Crecimiento, inestabilidad y crisis de la Convertibilidad en Argentina. *Revista de la CEPAL* (77), 25-45.

Favereau, O. (1989). Marchés internes, marchés externes. *Revue Economique*, 40(2), 273-328.

Favereau, O. (1993). *Suggestions pour reconstruire la théorie des salaires sur une théorie des règles*. Nanterre: Université Paris X.

Ferreira, E. y Martín Schorr (2013). La industria textil y de indumentaria en la Argentina. Informalidad y tensiones estructurales en la posconvertibilidad. En *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política* (pp. 219 – 253). Buenos Aires: Miño y Dávila.

- Feige, E. L. (1990). Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economies Approach. *World Development*, 18(7), 989-1002.
- Feller, J. M., y Ibáñez, A. L. (2012). El consumidor argentino sin fronteras. *Notas en Turismo y Economía*, 3(5), pp. 68-78.
- Fernandes Soares, E. P. F. (2012). *A entrada da China na OMC: ameaça ou oportunidade: o caso da indústria têxtil e de vestuário no norte de Portugal* (tesis de Maestría en Economía Industrial y de la Empresa). Universidad de Minho.
- Fernandes Alves, J. (2002). A Indústria Têxtil do Vale do Ave. En Mendes, J. A. y Fernandes, I. (coords.). *Património e Indústria no Vale do Ave* (pp. 372-389). Vila Nova de Famalicão: Adrave.
- Fernández, M.I. y Legnazzi, L. (2012). *Mujeres en la industria textil. De la fábrica al taller clandestino*. Buenos Aires: Editorial Biblos.
- Fernández Bugna, C., y Porta, F. (2007). El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural. En Kosacoff, B. (ed.). *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina, 2002-2007* (pp. 63-105). Buenos Aires: Oficina de Buenos Aires de la CEPAL.
- Fernández-Kelly, M. y Garcia, A. (1989). Informalization at the core: Hispanic women, homework, and the advanced capitalist state. En Portes, A., Castells, M. y L. A. Benton (eds.). *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* (247-264). Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Fernández Massi, M. (2015). *La heterogeneidad del empleo en la Argentina 2008-2011. Una explicación a partir de los rasgos productivos y las relaciones sectoriales* (tesis de Maestría en Ciencias Sociales del Trabajo). Universidad de Buenos Aires.
- FESETE (2014). *Caracterização das relações laborais e da fileira das ITVC na região do Vale do Ave*. Porto: Loja Gráfica.
- Fields, G. (1990). Labor market modelling and the urban informal sector: Theory and evidence. En D. Turnham, B. Salomé y A. Schwarz (eds.). *The informal sector revisited* (pp. 49-69). Paris: OECD.
- Fields, G., (2005). A Guide to Multisector Labor Market Models. *Banco Mundial*, Social Protection Discussion Paper Series (505).
- FMI (2018). *World Economic Outlook, April 2018: Cyclical Upswing, Structural Change*. Disponible en: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2018/03/20/world-economic-outlook-april-2018>

- Foo, L. J. y Bas, N.F. (2003). Free Trade's Looming Threat to the World's Garment Workers. *Sweatshop Watch*, working paper (1).
- Forrester, J. (1968). Industrial Dynamics-After the First Decade. *Management Science*, 14(7), 398-415.
- Freeman, C. (2003). El "Sistema Nacional de Innovación" en su perspectiva histórica. En Chesnais, F. y Neffa, J. C. (comps.). *Sistemas de innovación y política tecnológica* (pp. 171-198). Buenos Aires: Asociación Trabajo y Sociedad.
- Freitas, M. A. (2010). *As mutações entre 1996 e 2007 e as novas configurações das relações laborais nas indústrias têxteis, vestuário e calçado* (tesis de maestría en Sociología). Universidad de Porto.
- Frenkel, R. (2002). Capital Market Liberalization and Economic Performance in Latin America. En Eatwell, J. y Taylor, L. (eds.). *International Capital Markets. Systems in Transition* (pp. 255-276). Nueva York: Oxford University Press.
- Furtado, C. (1971). *Development and Underdevelopment*. Berkeley: University of California Press.
- Gagnon, J. (2008). Moving out of bad jobs - More mobility, more opportunity. En Jütting, J., de la Iglesia, J. R. (eds.). *Is informal normal? Towards more and better jobs in developing countries* (pp. 115-142). Paris: OECD.
- Gago, V. (2012). La Salada: ¿un caso de globalización «desde abajo»? Territorio de una nueva economía política transnacional. *Nueva Sociedad*, (241), 63-78.
- Gago, V. (2014a). *La razón neoliberal. Economías barrocas y pragmática popular*. Buenos Aires: Tinta Limón.
- Gago, V. (2014b). El taller textil como excepción: tres argumentos para su (in)visibilidad. *Revista Sociedad*, (33), 105-122
- Galiani, S. y Porto, G. (2011). Trends in tariff reforms and trends in the structure of wages. *Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales (CEDLAS)*, documento de trabajo (124).
- Galindo-Rueda, F. y Verger, F. (2016). OECD Taxonomy of Economic Activities Based on R&D Intensity. *OECD Science, Technology and Industry*, working papers.
- Gallart, M. A. (1992). La integración de métodos y la metodología cualitativa. Una reflexión desde la práctica de la investigación. En Forni, F., Gallart, M.A. y Vasilachis, I.

(comps.). *Métodos cualitativos II. La práctica de la investigación* (pp. 107-152). Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.

Gallart, M. A. (2006). Análisis de las estrategias de acumulación y supervivencia de los trabajadores ocupados en la rama de textiles y confecciones. En OIT (ed.). *Informalidad, pobreza y salario mínimo. Programa Nacional de Trabajo Decente: Argentina 2004-2007* (pp. 127-182). Buenos Aires: OIT.

Gallart, M. A. (2007). Enfoques actuales sobre el sector informal. En MTEySS (ed.). *Estructura productiva y empleo: un enfoque transversal* (81-103). Buenos Aires: Editorial Miño y Dávila.

Gallart, M. A., Moreno, M., Cerrutti, M. y Suárez, A. (1992). *Las trabajadoras de Villas: familia, educación y trabajo*. Buenos Aires: Cuadernos del Centro de Estudios de Población.

Galli, R. y D. Kucera (2004). Labor Standards and Informal Employment in Latin America. *World Development*, 32(5): 809-828.

Gallin, D. (2004). *Informal work: Organizing the global informal economy*. Geneva: Global Labour Institute.

Garriz, A., Di Giovambattista, A.P., Medici, F. y Panigo, D. (2012). Trabajadores pobres en Argentina. *Serie Empleo, Desempleo y Políticas de Empleo del CEIL* (12).

Garriz, A.I. y Panigo, D.T. (2015). Prebisch y el principio de reciprocidad. Una aplicación para el caso de la Política Automotriz Común entre Argentina y Brasil. *Ensayos Económicos del BCRA*, (73), 1-31.

Gasparini, L.C. y Marchionni, M. (2015). *Bridging gender gaps? The rise and deceleration of female labor force participation in Latin America*. La Plata: Universidad Nacional de La Plata.

Gazier, B. (1992). *Economie du travail et de l'emploi*. París: Dalloz.

Ghemawat, P. y Nueno, J.L. (2006). *ZARA: Fast fashion*. Boston: Harvard Business School.

Genoud, C. (2003). *Las PyMEs en la industria textil y la logística de distribución*. INTI: Buenos Aires.

Gereffi, G. (1994). The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks. En Gereffi, G. y Memedovic, O. (eds.). *Commodity chains and global capitalism* (pp. 95-122). Londres: Praeger.

Gereffi, G. (2000). El tratado de libre comercio de América del Norte en la transformación de la industria del vestido: ¿bendición o castigo? *CEPAL, Serie Desarrollo Productivo* (84).

Gereffi, G. (2002). *Outsourcing and Changing Patterns of International Competition in the Apparel Commodity Chain*. Trabajo presentado en la conferencia "Responding to Globalization: Societies, Groups, and Individuals", Boulder, Colorado.

Gereffi, G. (2009). Development models and industrial upgrading in China and Mexico. *European Sociological Review*, 25(1), 37-51.

Gereffi, G. (2014). Global value chains in a post-Washington Consensus world. *Review of international political economy*, 21(1), 9-37.

Gereffi, G. y Memedovic, O. (2003). *The Global Apparel Value Chain: What Prospects for Upgrading in Developing Countries?* Vienna: United Nations Industrial Development Organization (UNIDO).

Gereffi, G., Humphrey, J., y Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of international political economy*, 12(1), 78-104.

Gereffi, G. y Fernández-Stark, K. (2011). *Global value chain analysis: a primer*. North Carolina: Duke University.

Gerxhani, K. (2004). The informal sector in developed and less developed countries: a literature survey. *Public choice*, 120(3-4), 267-300.

Gerry, C. (1978). Petty production and capitalist production in Dakar: the crisis of the selfemployed. *World Development*, 6(9/10), 1147-1160.

Ghai, D. (2003). Trabajo decente. Concepto e indicadores. *Revista internacional del trabajo*, 122(2), 125-160.

Giosa Zuazua, N. (2005). De la marginalidad y la informalidad, como excedente de fuerza de trabajo, al empleo precario y al desempleo como norma de crecimiento. *Centro Interdisciplinario para el Estudio de Políticas Públicas*, Documento (47).

Girón, I. (2012). *La Salada: radiografía de la feria más polémica de Latinoamérica*. Buenos Aires: Ediciones B.

Glaser, B. y Strauss, A. (1967). *The discovery of grounded theory*. Chicago: Aldine Press.

- Gluzman, P. y Panigo, D. (2013). Global Search Regression (gsreg): A new automatic model selection technique for cross-section, time series and panel data regressions. *Stata Journal*, (15), 325-349.
- Gobo, G. (2005). The renaissance of qualitative methods. *Forum Qualitative Social Research*, 6(3), art. 42.
- Goldberg, A. (2010). *Precariedad laboral y explotación ilegal de trabajadores inmigrantes bolivianos en talleres textiles clandestinos del Área Metropolitana de Buenos Aires: su impacto en la salud*. Trabajo presentado en el 1º Seminario Internacional de Historia del Trabajo organizado por la Universidad Federal de Santa Catarina, Florianópolis.
- Goldberg, A. (2010) *Las condiciones de trabajo en los talleres textiles de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires: factores de riesgo e impacto en la salud / enfermedad de los trabajadores*. Buenos Aires: Superintendencia de Riesgos de trabajo del MTEySS.
- González Ramos, C. G. (1991). El "otro" sendero: los presupuestos teóricos de Hernando De Soto. *Revista Realidad económico-social*, (19-24), 227-254.
- González, J. A. (2006). Acerca de la emergencia de formas de Trabajo Servil en la Industria de Confección de Indumentaria Argentina. *INTI: Saber cómo* (41).
- González, M. L. (2012). Las modificaciones en el patrón de crecimiento y su consecuencia sobre la evolución de los salarios reales en Argentina desde 1950. *Diálogos-Revista do Departamento de História*, 16(1), 39-68.
- González Ramos, C. G. (1991). El "otro" sendero: los presupuestos teóricos de Hernando De Soto. *Revista Realidad económico-social*, (19-24), 227-254.
- Gramsci, A. (2004). *Antología*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Gray, J. V., Skowronski, K., Esenduran, G. y Rungtusanatham, J. M. (2013). The reshoring phenomenon: what supply chain academics ought to know and should do. *Supply Chain Management*, (49), 27-33.
- Green, N. (1997). *Ready-to-wear and ready-to-work*. North Carolina: Duke University Press.
- Grimshaw, D., y De Bustillo, R. M. (2016). *Global comparative study on wage fixing institutions and their impacts in major garment producing countries*. Ginebra: OIT.

- Gross, T. y A. Kharate. Organizing the invisible – strategies of informal garment workers in Mumbai. *Global Labour University*, working paper (54). Disponible en: https://www.global-labour-university.org/fileadmin/migrated/pics/cover_no_44.jpg
- Guergil, M. (1988). Algunos alcances sobre la definición del sector informal. *Revista de la CEPAL*, (35), 55-63.
- Gutti, P. (2013). La cadena textil e indumentaria en Argentina. En Stumpo, G. y Rivas, D. (comps.). *La industria argentina frente a los nuevos desafíos y oportunidades del siglo XXI* (pp. 369-401). Buenos Aires: Oficina de la CEPAL.
- Hacher, S. (2011). *Sangre Salada*. Buenos Aires: Marea Editorial
- Hardt, M. y Negri, A. (2004). *Multitud: Guerra y Democracia en la era del Imperio*. Barcelona: editorial Debate.
- Harrison, L. (1985). *Underdevelopment is a State of Mind: The Latin American case*. Lanham: University Press of America.
- Hart, K. (1970). Small scale entrepreneurs in Ghana and development planning. *The Journal of Development Studies*, 6(4), 104-120.
- Hart, K. (1973). Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana. *The Journal of Modern African Studies*, 11(1), 61-89.
- Hart, K. (1990). "The Idea of the Economy: Six Modern Dissenters." Pp. 137-60 in *Beyond the Marketplace, Rethinking Economy and Society*, edited by R. Friedland and A. F. Robertson. New York: Aldine de Gruyter.
- Harvey, D. (1989). *The condition of postmodernity*. Oxford: Blackwell.
- Harvey, D. (2007). *Espacios del Capital. Hacia una Geografía Crítica*. Madrid: Akal.
- Hatzichronoglou, T. (1997). Revision of the High-Technology Sector and Product Classification. *OECD Science, Technology and Industry, Working Papers*, (02).
- Herrero, D. (2001). "Comparación armonizada de las estimaciones de población e ingresos del SIJP y la EPH Sector privado del Gran Buenos Aires ingresos devengados/percibidos en agosto/septiembre de 1997". Serie Metodológica. Dirección Nacional de Encuestas a Hogares. INDEC.
- Heymann, D. (2000). Políticas de reforma y comportamiento macroeconómico: la Argentina en los noventa. En Heymann, D. y Kosacoff, B. (ed). *Desempeño económico en un contexto de reformas: la Argentina en los noventa* (pp. 37-175). Santiago de Chile: CEPAL.

Heymann, D., Cetrángolo, O., y Ramos, A. (2007). Macroeconomía en recuperación: la Argentina post-crisis. En Kosacoff, B (ed.). *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina, 2002-2007* (pp. 27-61). Naciones Unidas: Santiago de Chile.

How Much (2019). *Price Changes Over the Last 20 Years Prove the Economy is Rigged*.

Recuperado de: <https://howmuch.net/articles/price-changes-in-usa-in-past-20-years>

Humphrey, J. y Schmitz, H. (2002). How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? *Regional Studies*, 36(9), 1017-1027.

Husmanns, R. (2004). Measuring the informal economy: from employment in the informal sector to informal employment. (OIT Working paper N° 53). Ginebra.

Illes, P., Timoteo, G. L. S., y Fiorucci, E. D. S. (2008). Tráfico de pessoas para fins de exploração do trabalho na cidade de São Paulo. *Cadernos pagu*, (31), 199-217.

INDEC (1988). *Indicadores de concentración. La industria manufacturera argentina: 1973-1984*. Buenos Aires: INDEC.

INDEC (2009). Ponderación de la muestra y tratamiento de valores faltantes en las variables de ingreso en la Encuesta Permanente de Hogares. Serie Metodología (15). Buenos Aires: INDEC.

INDEC (2014). *El gasto de consumo de los hogares urbanos en la Argentina: un análisis a partir de las mediciones de 1996/1997, 2004/2005 y 2012/2013*. Serie estudios del INDEC (47). Buenos Aires: INDEC.

INDEC (2016a). *Cuentas nacionales: metodología de estimación*. Serie Metodología (21). Buenos Aires: INDEC.

INDEC (2016b). *La medición de la pobreza y la indigencia en Argentina*. Serie Metodología (22). Buenos Aires: INDEC.

INDEC (2019a). Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares 2017-2018. Informe de Gastos.

Recuperado de:

https://www.indec.gob.ar/ftp/cuadros/sociedad/engho_2017_2018_informe_gastos.pdf

INDEC (2019b). Encuesta de centros de compra. Recuperado de:

<https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-1-34>

INDEC (2019c). Encuesta de supermercados y autoservicios mayoristas. Recuperado de: <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-1-34>

INDITEX (2015). *INDITEX: MEMORIA ANUAL 2014*. La Coruña: Inditex.

- INET (2010). *El sector indumentaria en Argentina*. Buenos Aires: Instituto Nacional de Educación Tecnológica.
- Infante, R. (2018). Crecimiento, Cambio Estructural y Formalización. En Salazar-Xirinachs, J. M. y Chacaltana, J. (eds.). *Políticas de Formalización en América Latina: Avances y Desafíos* (pp. 51-69). Lima: OIT.
- INTI (2016). *Información Económica INTI*. Centro de Investigación y Desarrollo Textil. Disponible en: <http://www.inti.gob.ar/textiles/vestirconciencia/pdf/IE-INTI.pdf>
- INTI (2016). Robotización, oficios y creatividad. *Tópicos 2025: El futuro de la industria de la moda*. Buenos Aires: Observatorio de Tendencias. Disponible en: http://inti.gob.ar/textiles/pdf/Topicos_2025_01.pdf
- Iranzo, C., y Richter, J. (2012). Las implicancias de la subcontratación laboral. En J. C. Celis Ospina (ed.). *La subcontratación laboral en América Latina: miradas multidimensionales* (pp. 41-65). Medellín: CLACSO.
- Jelin, E., Mercado, M. y Wyczykier, G. (1998). El trabajo a domicilio en Argentina. *Serie Cuestiones de Desarrollo*, documento de discusión (27).
- Jiménez, M. (2011). La economía informal y el mercado laboral en la Argentina: un análisis desde la perspectiva del Trabajo Decente. Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales (CEDLAS), documento de trabajo (116).
- Kabeer, N. y Mahmud, S. (2004). Globalization, Gender and Poverty: Bangladeshi Women Workers in Export and Local Markets. *Journal of International Development*, 16(1): 93–109.
- Kacef, O. (2003). *Componente: industria de la confección y el diseño*. Buenos Aires: Ministerio de Economía de la Nación.
- Kanbur, R. (2009). Conceptualizing Informality: Regulation and Enforcement. *Indian Journal of Labour Economics*, discussion paper (4186).
- Katz, J., y Kosacoff, B. (1989). *El proceso de industrialización en la Argentina: evolución, retroceso y prospectiva*. Centro Editor de América Latina: Buenos Aires.
- Katz, J., y Kosacoff, B. (1998). Aprendizaje tecnológico, desarrollo institucional y la microeconomía de la sustitución de importaciones. *Desarrollo económico*, 37(148), 483-502.

- Katz, J., y Bernat, G. (2012). Interacciones entre la macro y la micro en la postconvertibilidad: dinámica industrial y restricción externa. *Desarrollo económico*, 52(207-208), 383-404.
- Kawulich, B. B. (2005). Participant observation as a data collection method. *Forum Qualitative Social Research*, 6(2), art. 42.
- Kerr, C. (1954). The Balcanization of Labour Markets. *Labour Mobility and Economic Opportunity*, 92-110.
- Kestelboim, M. (2012). *La formación del precio de la ropa*. Buenos Aires: Fundación ProTejer.
- Kestelboim, M. (2016). *La industria textil y de confecciones de Turquía*. Mimeo.
- Kim, J. V. (2010). Desarticulando el “mito blanco”: inmigración coreana en Buenos Aires e imaginarios nacionales. *Revista de crítica literaria latinoamericana*, 36(71), 169-193.
- Kim, J. (2014). Looking at the Other through the Eye of a Needle: Korean Garment Businesses and Inter-Ethnic Relations in Argentina. *Asian Journal of Latin American Studies*, 27(1), 1-19.
- Kim, J. (2016). ¿Qué hace que los inmigrantes coreanos de Argentina se concentren en la industria de la indumentaria? *Miríada*, 8(12), 77-94.
- Kirkpatrick, C. y A. Barrientos (2004). The Lewis model after 50 years. *The Manchester School*, 72(6), 679–690.
- Klein, N. (2001). *No Logo, El poder de las marcas*. Buenos Aires: Editorial Paidós.
- Kosacoff, B. (1993). La industria argentina: un proceso de reestructuración desarticulada. Documento de trabajo N° 53 de la Oficina Buenos Aires de la CEPAL.
- Kosacoff, B. (1998). Estrategias empresariales y ajuste industrial. Buenos Aires: Oficina en Buenos Aires de la CEPAL.
- Kosacoff, B. (coord.) (2004). *Evaluación de un escenario posible y deseable de reestructuración y fortalecimiento del complejo textil argentino*. Buenos Aires: CEPAL.
- Kosacoff, B., y Ramos, A. (2001). *Cambios contemporáneos en la estructura industrial argentina, 1975-2000*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.
- Kosacoff, B. y Ramos, A. (2006). *Comportamientos microeconómicos en entornos de alta incertidumbre: la industria argentina*. Oficina Buenos Aires de la CEPAL: Buenos Aires.

- Kucera, D., y Roncolato, L. (2008). Informal employment: Two contested policy issues. *International Labour Review*, 147(4), 321-348.
- Laccaria, J. (2008). *El trabajo a domicilio en la industria de indumentaria en Argentina* (tesis de Licenciatura en Derecho). Universidad Abierta Interamericana.
- Lains, P. (1994). O Estado ea industrialização em Portugal, 1945-1990. *Análise Social*, 29(128), 923-958.
- Lall, S. (2000). The Technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-98. *Oxford Development Studies*, 28(3), 337-369.
- Larraquy, S (2011). Prólogo. En Girón, I. *La Salada: radiografía de la feria más polémica de Latinoamérica*. Buenos Aires: Ediciones B.
- La Nación (2006). Bolivia en Buenos Aires: la vida después de las clausuras. *Diario La Nación*. Recuperado de: <https://www.lanacion.com.ar/sociedad/bolivia-en-buenos-aires-la-vida-despues-de-las-clausuras-nid801162>
- La Nación (2011). Desde La Salada reconocieron que el 40% de la mercancía es falsificada. *Diario La Nación*. Recuperado de: <https://www.lanacion.com.ar/economia/desde-la-salada-reconocieron-que-el-40-de-la-mercancia-es-falsificada-nid1354529>
- Le Brum, O. y C. Gerry (1975). Petty Producers and Capitalism. *Review of African Political Economy*, (3), 20-32.
- Lee, H., Padmanabhan, V., & Whang, S. (1997). Information Distortion in a Supply Chain: The Bullwhip Effect. *Management Science*, 43(4), 546-558.
- Leite, M. D. P., Alves Silva, S. R., y Carvalho Guimaraes, P. (2017). O trabalho na confecção em São Paulo: as novas formas da precariedade. *Caderno CRH*, 30(79), 51-68.
- Leviatan, S. y Shapiro I. (1987). *Working but poor: America's contradiction*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Levy, S. (2008). *Good intentions, bad outcomes: Social policy, informality, and economic growth in Mexico*. Washington DC: The Brookings Institution Press.
- Lewis, A. W. (1954). Economic Development with Unlimited Supplies of Labor. *School of Economic and Social Studies*, 22(2): 139-191.
- Leys, C. (1973). Interpreting african underdevelopment: reflections on the ilo report on employment, incomes and equality in Kenya. *African Affairs*, 72(289), 419-429.

Lieutier, A. (2010). *Esclavos. Los trabajadores costureros de la Ciudad de Buenos Aires*. Buenos Aires: Retórica Ediciones.

Lieutier, A. y Ludmer, G. (2011). Transformaciones recientes en el mundo del trabajo argentino: principales logros y desafíos. En Fraschina, S. y Vázquez Blanco, J. (comps). *Aportes de la Economía Política en el Bicentenario* (pp. 327-354). Buenos Aires: Prometeo.

Lieutier, A., Ludmer, G. y Woyecheszen, S. (2011). *Empleo no registrado: de la distinción conceptual a la diferenciación de políticas*. Trabajo presentado en el 3° Congreso Anual "Consolidación del modelo productivo. Propuestas para la nueva década" organizado por la Asociación de Economía para el Desarrollo de Argentina (AEDA), Buenos Aires.

Lieutier, A., Degliantoni, C. y S. Morillas (2018). La tercerización en el sector de indumentaria: su impacto en las condiciones de trabajo en la Ciudad de Buenos Aires. Trabajo presentado en el Seminario internacional sobre tercerización laboral, organizado por FLACSO, Buenos Aires.

Lima, M. P., Guerreiro, A. y Nunes, C. (2010). Globalização e relações laborais em Portugal: Uma intervenção sociológica nos sectores têxtil, automóvel, bancário, telecomunicações e hotelaria e restauração. En Freire, J. y Pereira de Almeida, P. (comps). *Trabalho moderno, tecnologia e organizações* (pp. 97-127). Porto: Ediciones Afrontamento.

Lipton, M. (1984). Family, Fungibility and Formality: Rural Advantages of Informal Non-Farm Enterprise versus the Urban-Formal State. En Amin, S. (ed.). *Human Resources, Employment and Development* (pp- 189–242). Londres: Mac Millan.

Livchits, Lucas (2006). Marcha de inmigrantes contra la cooperativa que denunció los abusos. Página 12. Recuperado de: <https://www.pagina12.com.ar/diario/elpais/subnotas/65172-21428-2006-04-04.html>

Lomnitz, L. (1978). Mechanisms of articulation between shantytown settlers and the urban system. *Urban Anthropology*, 7(2), 185-205.

López, P. L. (2004). Población muestra y muestreo. *Punto cero*, 9(08), 69-74.

López-Acevedo, G., y Robertson, R. (eds.). (2016). *Stitches to Riches? Apparel Employment, Trade, and Economic Development in South Asia*. Washington DC: Banco Mundial.

Los tiempos (2009). 100 mil bolivianos esclavos en talleres. *Los Tiempos*. Recuperado de: <https://www.lostiempos.com/actualidad/nacional/20090907/100-mil-bolivianos-esclavos-talleres>

Lozano, S. A. (2009). *Tercerización en la Industria de la Indumentaria en Argentina*. (tesis de Maestría en Administración). Universidad de Buenos Aires.

Lucero, J. C. (2017). La industria textil en crisis bajo las políticas económicas actuales. *Realidad Económica*, (311), 111-137.

Ludmer, G. (2010). *Informalidad laboral en la industria textil y de indumentaria: un análisis desde la estructura productiva*. Trabajo presentado en el 2º Congreso Anual "Lineamientos para un cambio estructural de la economía argentina. Desafíos del bicentenario" organizado por AEDA, Buenos Aires.

Ludmer, G. (2016). *Análisis de la composición del precio de la ropa en Argentina*. Trabajo presentado en el Segundo Congreso Internacional de Pensamiento Económico Latinoamericano organizado por la Asociación de Pensamiento Económico Latinoamericano, Cochabamba.

Ludmer, G. (2018). Distribución de la renta en la cadena de valor de indumentaria en Argentina durante 2016. *H-industri@: Revista de historia de la industria, los servicios y las empresas en América Latina*, (23), 91-114.

Ludmer, G. (2019). Estado, trabajadores y empresarios en la informalidad laboral de la industria de indumentaria argentina: 1975-2018. *Trabajo y Sociedad*, 20(33), 465-483.

Ludmer, G. (2019b). Innovación tecnológica en la cadena de producción de ropa en Argentina: cuando las apariencias engañan. *Revista Ciencia, Tecnología y Sociedad*, 14(41), 91-119.

Ludmer, G. y Favata, F. (2019). *Causas de la informalidad laboral en la fabricación de ropa en Argentina entre 2003 y 2018*. Trabajo presentado en II Conferencia sobre Planificación del Desarrollo "Julio H.G. Olivera" organizado por Universidad de Buenos Aires y Universidad Nacional de General San Martín, Buenos Aires.

Ludmer, G., Favata, F., Schteingart, D. y Trombetta, M. (2019). *Trabajo y pobreza: el caso de los costureros en Argentina entre 2003-2018*. Trabajo presentado en II Conferencia sobre Planificación del Desarrollo "Julio H.G. Olivera" organizado por Universidad de Buenos Aires y Universidad Nacional de General San Martín, Buenos Aires.

- Magnano, C., Etchegorry, C., Orchansky, C., Matta, A. (2017). *El rol del Estado y las condiciones de trabajo en el sector de confección de indumentaria*. Trabajo presentado en el 13º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo “El trabajo en conflicto. Dinámicas y expresiones en el contexto actual” organizado por la ASET, Buenos Aires.
- Maguid, A. y Bruno, S. (2010). Migración, mercado de trabajo y movilidad ocupacional: el caso de los bolivianos y paraguayos en el Área Metropolitana de Buenos Aires. *Población de Buenos Aires. Revista semestral de datos y estudios socio demográficos urbanos*, 7(12), 7-28.
- Maloney, W. (1999). Does Informality Imply Segmentation in Urban Labor Markets? Evidence from Sectoral Transitions in Mexico. *The World Bank Economic Review*, (13), 275-302.
- Maloney, W. (2004). Informality Revisited. *World Development*, 32(7), 1159-1178.
- Manzoni, P. (2017). Las compras de ropa de argentinos en el exterior provocan pérdidas al Estado. *La Nación*. Recuperado de: <http://www.lanacion.com.ar/2089888-las-compras-de-ropa-de-argentinos-en-el-exterior-provocan-perdidas-al-estado>
- Marino, P. (2018). *Análisis de la Asociatividad en la Cadena de Valor Textil Indumentaria en Colombia*. Informe Reservado para la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI).
- Maroni, A., Mastroscello, L. y Montefiore, F. (2007). *Efectos de cambios en el Tipo de Cambio Real Bilateral en las Exportaciones de Turismo*. Edición electrónica: Eumet.net.
- Marradi, A., Archenti, N. y Piovani, J. I. (2007). *Metodología de las ciencias sociales*. Buenos Aires: Editorial Emecé.
- Marré, S. (2016). *Diseño de indumentaria de autor en Argentina: diagnóstico productivo e impacto económico basado en la Encuesta Nacional de Diseño de Indumentaria de Autor 2016*. Centro Textiles del INTI y Fundación PROTEJER. Recuperado de: <https://www.inti.gob.ar/publicaciones/descargac/350>
- Marshall, A. (1990). Formas precarias de trabajo asalariado: Dos estudios en el Área Metropolitana de Buenos Aires. International Institute for Labour Studies (IILS), discussion paper (26).
- Martínez-Salgado, C. (2012). El muestreo en investigación cualitativa. Principios básicos y algunas controversias. *Revista Ciencia y Salud Colectiva*, 17(3), 613-619.
- Marx, C. (2003). *El Capital*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

- Mason, J. (2002). *Qualitative Researching*. Londres: Sage Publications.
- Matta, A. (2011). El análisis de una trama productiva con objetivos estratégicos. Aspectos introductorios. En A. Matta y C. Magnano, (ed.). *Trama productiva urbana y trabajo decente. Estrategias para la cadena productiva textil de indumentaria en áreas metropolitanas (pp: 11-24)*. Buenos Aires: OIT.
- Maurizio, R., Perrot, B. y Villafañe, S. (2008). *Dinámica de la pobreza y el mercado de trabajo en Argentina post-convertibilidad*. Buenos Aires: MTEySS.
- Maxwell, J. A. (2004). Using qualitative methods for causal explanation. *Field methods*, 16(3), 243-264.
- Mead, L. (1992). *The new politics of poverty: the working poor in America*. Nueva York: Basic Books.
- Mc Neil, J. (1992). Workers with Low Earnings: 1964 to 1990. Current Population Reports: Consumer Income. *Current Population Reports*, (178).
- Medialdea, B. y Álvarez, N. (2005). Ajuste neoliberal y pobreza salarial: los “working poor” en la Unión Europea. *Revista Viento Sur*. (82), 56-64.
- Medici, F. y Panigo, D.T. (2015). Balance-of-payment-constrained growth in unbalanced productive structures: Disregarded terms of trade negative effects. *Journal of Post Keynesian Economics*, (38), 192-217.
- Mendizabal, N. (2015). Los componentes del diseño flexible en la investigación cualitativa. En Vasilachis de Gialdino, I. (coord.). *Estrategias de investigación cualitativa (65-105)*. Barcelona: Gedisa.
- Mera, C. (2012). Los migrantes coreanos en la industria textil de la Ciudad de Buenos Aires. Inserción económica e identidades urbanas. *Revue européenne des migrations internationales*, 28(4), 67-87.
- Merk, J. (2009). Jumping Scale and Bridging Space in the Era of Corporate Social responsibility: cross-border labour struggles in the global garment industry. *Third World Quarterly*, 30(3), 599-615.
- Merriam, S.B. (1998). *Qualitative research and case study applications in education*. San Francisco: Jossey-Bass Publishers
- Miles, M. B. y Huberman, A. M. (1994). *Qualitative data analysis: An expanded sourcebook*. Londres: SAGE Publications.

Ministerio de Salud y Desarrollo Social (2019). 100% nuestro. Recuperado de: https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/catalogo_textil_0.pdf

Mora y Araujo, M. (2002). La estructura social de la Argentina: Evidencias y conjeturas acerca de la estratificación actual. *Serie Políticas Sociales* (59), CEPAL.

Morse, J. M. (2003). A review committee's guide for evaluating qualitative proposals. *Qualitative Health Research*, 13(6), 833-851.

MTEySS, BM e INDEC (2007). *La Informalidad Laboral en el Gran Buenos Aires. Una nueva mirada. Resultados del Módulo de Informalidad de la EPH*. Buenos Aires: MTEySS.

MTEySS y BM (2008). *Aportes a una nueva visión de la informalidad laboral en la Argentina*. Buenos Aires: MTEySS.

Mezzadri, A. (2008). The rise of neo-liberal globalisation and the 'new old' social regulation of labour: the case of Delhi garment sector. *The Indian Journal of labour economics*, 51(4), 603-618.

Mezzera, J. (1987). Abundancia como efecto de la escasez. *Nueva Sociedad*, (90), 106-117.

Miguel, P. (2013). *Emprendedores del Diseño*. Buenos Aires: Editorial Eudeba.

Míguez, P. (2013). El Estado capitalista, la crisis financiera y el debate Imperio-Imperialismo. En Kan, J. y Pascual, R. (comp.). *Integrados (?) Las relaciones internacionales y la integración regional latinoamericana en debate* (pp. 89-119). Buenos Aires: Imago Mundi.

Míguez, P. (2015). Estado y desarrollo en la economía política latinoamericana. Trabajo presentado en el 8º Congreso de la Asociación Latinoamericana de Ciencia Política (ALACIP), Lima.

Ministerio de Hacienda (2017). *Informes de cadenas de valor Algodonera Textil*. Buenos Aires: Ministerio de Hacienda.

Montero Bressan, J. (2011). *Neoliberal fashion: The political economy of sweatshops in Europe and Latin America* (tesis de Doctorado en Geografía Económica). Durham University.

Montero Bressan, J. (2012). La moda neoliberal: El retorno de los talleres clandestinos de costura. *Geograficando*, 8(8), 19-37.

Montero Bressan, J. (2017). *El Origen del Sistema de “Talleres del Sudor” en Buenos Aires*. Trabajo presentado en las VI Jornadas de Historia de la Industria y los Servicios organizadas por el Área de Estudios sobre la Industria Argentina y Latinoamericana (AESIAL) del Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires (IIEP-Baires), Buenos Aires.

Montero Bressán, J. (2017b). Ferias mayoristas de indumentaria: ¿mercados “populares”? *Cartografías de sur*, (6), 65-81.

Montero Bressán, J. (2018). Local sweatshops in the global economy. En M. Atzeni e I. Ness (eds.). *Global perspectives on workers’ and labour organizations* (pp. 63-84). Londres: Springer.

Montero Bressán, J. (2018). Impacto de las importaciones de indumentaria en la producción y el empleo en Argentina (1990-2015): ¿desindustrialización o informalización? *Cuadernos de Economía Crítica*, (9), 97-126.

Montero Bressán, J. (2018c). *Reajustes espaciales en la industria de la indumentaria ¿Repatriación productiva hacia el norte o reacomodamiento de la periferia?* Trabajo presentado en Jornadas Platenses de Geografía organizado por Universidad Nacional de La Plata, La Plata.

Montero Bressan, J. y Arcos, A. (2017). How do Migrant Workers Respond to Labour Abuses in “Local Sweatshops”? *Antipode*, 49, 437 – 454.

Morokvasic, M., Phizacklea, A., y Rudolph, H. (1986). Small firms and minority groups: contradictory trends in the French, German and British clothing industries. *International Sociology*, 1(4), 397-419.

Morokvasic, A. (1990). *Unpacking the fashion industry*. Londres: Routledge.

Moser, C. (1978). Informal sector or petty commodity production: dualism or independence in urban development. *World Development*, (6), 1041-1064.

Mota, A. E. (2013). *A precarização do trabalho na indústria do vestuário: apontamentos sobre a realidade brasileira e portuguesa*. Lisboa: Universidade Técnica de Lisboa.

MTEySS y BID (2015). *Análisis del Mercado Laboral y las Barreras a la Productividad en Argentina: Informalidad laboral en la cadena textil y de confecciones*. Ed. mimeo.

Moury, C., y Freire, A. (2013). Austerity policies and politics: The case of Portugal. *Pôle Sud*, (2), 35-56.

- Mullinix, K. J., Leeper, T. J., Druckman, J. N. y Freese, J. (2015). The generalizability of survey experiments. *Journal of Experimental Political Science*, 2(2). pp. 109-138.
- Navarrete, J. V. M. (2011). Problemas centrales del análisis de datos cualitativos. *Revista latinoamericana de metodología de la investigación social*, (1), 47-60.
- Neffa, J. C. (1994). A propósito de la Economía de las Convenciones. En Eymard-Duvernay, F. (comp.). *Economía de las convenciones (pp. I-IX)*. Buenos Aires: Asociación Trabajo y Sociedad.
- Neffa, J. C. (1998a). *Los paradigmas productivos taylorista y fordista y su crisis. Una contribución a su estudio desde la Teoría de la Regulación*. Buenos Aires: Ed. Asociación Trabajo y Sociedad y Ed. Lumen-Hvmanitas.
- Neffa, J. C. (1998b). *Modos de regulación, regímenes de acumulación y sus crisis en Argentina (1880-1996): una contribución a su estudio desde la teoría de la regulación*. Buenos Aires: Eudeba.
- Neffa, J. C. (1999). Crisis y emergencia de nuevos modelos productivos. En De la Garza, E. (comp.). *Los retos teóricos de los estudios del trabajo hacia el siglo XXI (pp. 39-70)*. Buenos Aires: CLACSO.
- Neffa, J.C. (2008a). Empleo informal, trabajo no registrado y trabajo precario. Dimensiones teóricas y conceptuales. En Neffa, J.C. (comp). *La informalidad, la precariedad laboral y el empleo no registrado en la provincia de Buenos Aires (15-139)*. Buenos Aires: Centro de Estudios e Investigaciones Laborales (CEIL).
- Neffa, J.C. (2008b). El estudio del mercado de trabajo desde la Teoría de la Regulación. En Eymard-Duvernay, F. y Neffa, J.C. *Teorías Económicas sobre el mercado de trabajo. III. Análisis institucionalistas (207-305)*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Neffa, J.C. (2008c). Las teorías de la segmentación de los mercados de trabajo. En Eymard-Duvernay, F. y Neffa, J.C. *Teorías Económicas sobre el mercado de trabajo. III. Análisis institucionalistas (207-305)*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Neffa, J.C. (2009). *Sector informal, precariedad, trabajo no registrado*. Trabajo presentado en 9° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo organizado por la ASET, Buenos Aires.
- Neffa, J.C. (2011). *La tercerización y la subcontratación como características del nuevo modo de desarrollo*. Trabajo presentado en el 11° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo organizado por la ASET, Buenos Aires.

- Neffa, J.C. (2015). *Los riesgos psicosociales en el trabajo: contribución a su estudio*. Buenos Aires: Centro de Estudios e Investigaciones Laborales (CEIL-CONICET).
- Neffa, J. C. (2017). Modos de desarrollo, trabajo y empleo en la Argentina (2002-2017). *Revista Estado y Políticas Públicas*, V(9), 93-120.
- Neffa, J. C., Panigo, D. y Pérez P. (2000). *Actividad, empleo y desempleo. Conceptos y definiciones*. Buenos Aires: Asociación Trabajo y Sociedad y CEIL-PIETTE-CONICET.
- Neffa, J. C., Panigo, D. T., y López, E. (2010). Contribuciones al estudio del trabajo y el empleo desde la teoría de la regulación: un marco teórico para estudiar los modos de desarrollo y su impacto sobre el empleo. *Serie Empleo, desempleo & políticas de empleo* (4).
- Neffa, J.C., Oliveri, M. L., Persia, J., y Trucco, P. (2010). La crisis de la relación salarial: naturaleza y significado de la informalidad, los trabajos/empleos precarios y los no registrados. *Serie Empleo, Desempleo y Políticas de Empleo* (1).
- Neffa, J. C., y De la Garza Toledo, E. (2010). *Modelos económicos, modelos productivos y estrategia de ganancias: conceptos y problematización. Trabajo y modelos productivos en América Latina. Argentina, Brasil, México y Venezuela luego de la crisis del modelo neoliberal*. Buenos Aires: CLACSO.
- Neffa, J.C., Panigo, D.T., Pérez, P. y Persia, J. (2014). *Actividad, empleo y desempleo: conceptos y definiciones*. Buenos Aires: CEIL.
- Nordas, H. (2004). The Global Textile and Clothing Industry post the Agreement on Textiles and Clothing. World Trade Organization, Discussion paper, No.5.
- Nochteff, H. (1991). Reestructuración industrial en la Argentina: regresión estructural e insuficiencias de los enfoques predominantes. *Desarrollo económico*, 3(121), 339-358.
- Nun, J. (1971). Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal. Centro Latinoamericano de Demografía (66).
- Nun, J. (2001). *Marginalidad y exclusión social*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Nun, J.; Marín, J.C.; Murmis, M. (1969). Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal. *Revista Latinoamericana de Sociología*, 5(2).
- Nunes, F. (2011). O cluster transfronteiriço têxtil/vestuário/ moda na euro-região Galiza/Norte de Portugal. *Revista Portuguesa de Estudos Regionais*, (27), 41-48.

- Ocampo, J. A. (1998). Cincuenta años de la CEPAL. *Revista de la CEPAL*.
- Ocampo, J. A., Stallings, B., Bustillo, I., Velloso, H. y R. Frenkel (2014). *La crisis latinoamericana de la deuda desde la perspectiva histórica*. Santiago de Chile: CEPAL.
- OIT (1972). *Employment, incomes and inequality. A strategy for increasing productive employment in Kenya*. Ginebra: OIT.
- OIT (1991). “El Dilema del Sector Informal”, Informe del Director General a la Conferencia Internacional del Trabajo, OIT, Ginebra.
- OIT (1993), Resolución sobre las estadísticas del empleo en el sector informal, Anexo II, Informe de la Conferencia, Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, Ginebra, Suiza.
- OIT (2000). La mundialización cambia la fisonomía de las industrias de los textiles, el vestido y el calzado. Comunicado de prensa.
- OIT (2002), “El trabajo decente y la economía informal”, Conferencia Internacional del Trabajo, 90° reunión, OIT.
- OIT (2002), Decent work and the informal economy, Report VI, Ginebra Suiza, 2002.
- OIT (2003) Directrices sobre una definición estadística de empleo informal, adoptadas por la Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo. Ginebra, Suiza: OIT.
- OIT (2010). La inspección del trabajo en Europa: trabajo no declarado, migración y tráfico de trabajadores. Programa sobre Administración e Inspección del Trabajo, documento de trabajo (7). OIT Ginebra.
- OIT (2011a). *Trabajadores independientes, mercado laboral e informalidad en Argentina*. Bertranou, F. y Maurizio, R. (eds.). Buenos Aires: OIT.
- OIT (2011b). *Administración del trabajo e inspección del trabajo*, Informe V, CIT, 100.^a reunión, Ginebra.
- OIT (2013a). *Informalidad laboral en Argentina: segmentos críticos y políticas para la formalización*. Bertranou, F. y Casanova, L. (eds.). Buenos Aires: OIT.
- OIT (2013b). *Informalidad, calidad del empleo y segmentación laboral en Argentina*. Buenos Aires: OIT.
- OIT (2013c). *Measuring informality: A statistical manual on the informal sector and informal employment*. Ginebra: OIT.

- OIT (2013). *La economía informal y el trabajo decente: una guía de recursos sobre políticas, apoyando la transición hacia la formalidad*. Ginebra: OIT.
- OIT (2014a). *Salarios y tiempo de trabajo en los sectores de los textiles, el vestido, el cuero y el calzado*. Ginebra: OIT.
- OIT (2014b). *Portugal: tackling the jobs crisis in Portugal*. Ginebra: OIT.
- OIT (2018a). *Woman and men in the informal economy: a statistical picture*. Ginebra: OIT.
- OIT (2018b). *Políticas de Formalización en América Latina: Avances y Desafíos*. Salazar-Xirinachs, J. M. y Chacaltana, J (comp.). Lima: OIT.
- OIT y OMC (2009). *Globalization and informal jobs in developing countries*. Ginebra: OIT.
- ONUDI (2013a). *Informe sobre el Desarrollo Industrial 2013: La creación sostenida de empleo – el rol de la industria manufacturera y el cambio estructural*. ONUDI: Viena.
- ONUDI (2013b). *International Yearbook of Industrial Statistics*. ONUDI: Viena.
- Ossona, J. (2017). Detrás de La Salada. Ocupaciones territoriales y economías clandestinas en la localidad de Santa Catalina, Lomas de Zamora. En Zarazaga, R. y Ronconi, L. (comps.). *Conurbano Infinito. Actores políticos y sociales, entre la presencia estatal y la ilegalidad (207-240)*. Buenos Aires: Siglo Veintiún Editores.
- Otzen, T., y Manterola, C. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. *International Journal of Morphology*, 35(1), 227-232.
- Pacecca, M. I. (2011). Trabajo, explotación laboral, trata de personas. Categorías en cuestión en las trayectorias migratorias. *Revista Interdisciplinar da Mobilidade Humana*, 19(37), 147-174.
- Paes, M. (2018). Inditex compra 1500 milhões de euros por ano a Portugal. *Delas*. Recuperado de: <https://www.delas.pt/zara-gasta-1500-milhoes-de-euros-por-ano-em-portugal/>
- Página 12 (2006). Las razones de La Alameda. Diario Página 12. Recuperado de: <https://www.pagina12.com.ar/diario/elpais/subnotas/65172-21430-2006-04-04.html>
- Página 12 (2013). El amo detrás de los talleres clandestinos. Diario Página 12. Recuperado de: <https://www.pagina12.com.ar/diario/sociedad/3-220992-2013-05-28.html>

Panigo, D., Pérez, P. y G. Saller (2003). ¿Trabajadores pobres o pobres trabajadores? El caso argentino 1998-2002. Trabajo presentado en el 6° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo de la ASET, Buenos Aires.

Panigo, D., Narodowski, P., y Dvoskin, N. (2010). Aspectos teóricos relevantes para el análisis empírico de la informalidad en la Argentina. En Neffa, J.C., Panigo, D. y Pérez, P. (comp.). *Transformaciones del empleo en Argentina. Estructura, dinámica e instituciones* (pp. 53-69). Buenos Aires: CICCUS.

Panigo, D. y P. Monteagudo (2016). *Economía social en argentina. Identificación de nichos de mercado sobre la base de elasticidades precio*. Trabajo presentado en el II Congreso de Pensamiento Económico Latinoamericano organizado por la APEL, Cochabamba.

Pangestu, M. y M.K. Hendytio (1997). *Survey Responses from Women Workers in Indonesia's Textile, Garment and Footwear Industries*. World Bank Policy Research Working Paper No. 1755. (Washington: World Bank, Indonesia Policy and Operations).

Panigo, D.T., Elosegui, P., Paladino Sotes, J.M. y Español, P. (2006). Metodologías alternativas para el análisis de las restricciones al financiamiento en Argentina. *Documento de Trabajo del Banco Central de la República Argentina (BCRA)*, (1), pp. 1-100.

Panigo, D. T., Rosanovich, S., García Díaz, F. y Monteagudo, M.P. (2017). El impacto asimétrico de la aceleración inflacionaria en la Argentina (2015-2016). *Realidad Económica*, (36), 47-76.

Pascucci, S. (2006). *Hilo y aguja: evolución de los procesos de trabajo en la industria de la confección (1890-1940)* (tesis de Licenciatura en Historia). Universidad de Buenos Aires.

Pascucci, S. (2007). *Costureras, monjas y anarquistas: trabajo femenino, Iglesia y lucha de clases en la industria del vestido, Buenos Aires, 1890-1940*. Buenos Aires: Ediciones Razón y Revolución.

Pascucci, S. (2009). *El trabajo a domicilio en la industria de la confección de indumentaria. Buenos Aires 1970-2007*. Trabajo presentado en XII Jornadas Departamentos de Historia organizado por el. Departamento de Historia de la Universidad Nacional del Comahue, San Carlos de Bariloche.

Pascucci, S. (2010a). *Avances y límites de la acción político-sindical en la industria de la confección de indumentaria en la actualidad. Una caracterización de la UTC-Alameda*.

Trabajo presentado en VI Jornadas de Sociología organizadas por el Departamento de Sociología de la Universidad Nacional de La Plata, La Plata.

Pascucci, S. (2010b). Migraciones y clase social: Un análisis crítico de la bibliografía sobre inmigrantes bolivianos en Argentina. *Miradas en Movimiento*, (4), 6-35.

Pascucci, S. y Kabat, M. (2011). El trabajo a domicilio como empleo precario. Alcances y límites de la legislación que intentó regularlo en la Argentina. *Temas y Matices*, 10(19), 119-143.

Patton, M. (2002). *Qualitative research and evaluation methods*. Michigan: Sage Publications.

Pauwels, P. y Mattysens, P. (2004). The Architecture of Multiple Case Study Research in International Business. En Marschan-Piekkari R. y Welch C. (eds.). *Handbook of Qualitative Research Methods for International Business (125-143)*. Sidney: Edwardd Elgar Publishing.

Pavitt, K. (2003). Patrones sectoriales de cambio tecnológico: hacia una taxonomía y una teoría. En Chesnais, F. y Neffa, J.C. (comp.), *Ciencia, tecnología y crecimiento económico (pp. 37-86)*. Buenos Aires: Trabajo y Sociedad.

Pérez Sainz, J. P. (1989). Respuestas Silenciosas: Proletarización Urbana y Reproducción de la fuerza de trabajo en América Latina. Caracas: Editorial Nueva Sociedad.

Pérez Sáinz, J. P. (1991). "Informalidad urbana en América Latina. Enfoques, problemáticas e interrogantes". Revista Nueva Sociedad. Guatemala.

Pérez Sainz, J. P. (1998). ¿Es necesario aún el concepto de informalidad? *Perfiles Latinoamericanos*, (13), 55-71.

Pérez Sainz, J.P. y Menjívar, R. (1991). "Informalidad urbana en Centroamérica". Revista Nueva Sociedad/FLACSO. Caracas.

Perlman, J. E. (1976). *The myth of marginality*. California: University of California Press.

Perry, G., Maloney, W., Arias, O., Fajnzylber, P., Mason, A., y Saavedra-Chanduvi, J. (2007). *Informalidad: escape y exclusión. Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe*. Washington D.C.: Banco Mundial.

Phizacklea, A. (1990). *Unpacking the fashion industry*. Londres: Taylor & Francis.

Pinto, A. (1970). *Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de la América Latina*. México: Fondo de Cultura Económica.

- Pinto, A. (1970). Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de la América Latina. *El Trimestre Económico*, 37(145), 83-100.
- Piñeiro Aguiar, E. (2015). Observación participante: una introducción. *Revista San Gregorio*, (1), 80-89.
- Piore, M. (1975). Notes for a theory of labour market segmentation. En Edwards, R., Reich, M. y Gordon, D. (eds.). *Labour Markets Segmentation*. Lexington: Heath.
- Piore, M. (1979). *Birds of Passage: Migrant Labor and Industrial Societies*. New York: Cambridge University Press.
- Piore, M. (2004). Rethinking international labor standards. En Milberg, W. (comp.). *Labor and the Globalization of Production* (pp. 249-265). Londres: Palgrave Macmillan.
- Plank, L., Rossi, A., y Staritz, C. (2012). Workers and social upgrading in "fast fashion": the case of the apparel industry in Morocco and Romania. *Austrian Foundation for Development Research*, working paper (33).
- Pogliaghi, L. (2008). *Informalidad Urbana. Una aproximación a partir de un estudio de caso: Las Ferias de La Salada, Lomas de Zamora (2006–2007)* (tesis de Maestría en Desarrollo Local). Universidad Nacional de San Martín-Universidad Autónoma de Madrid.
- Pok, C. (1992). Precariedad laboral: personificaciones sociales en la frontera de la estructura del empleo. Documento de Trabajo n° 29 del CEIL-CONICET.
- Pok, C., y Lorenzetti, A. (2007). El abordaje conceptual-metodológico de la informalidad. *Laboratorio: revista de estudio sobre cambio social*, (20), 5-15.
- Polit Dueñas, G. (2013). Cuando mirar no basta. Reflexiones sobre las crónicas de un mercado informal. *Revista Canadiense de Estudios Hispánicos*, 38(1), 193-210.
- 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: MTEySS.
- Porta, F., Santarcángelo, J., y Schteingart, D. (2016). Producción y empleo en el sector industrial argentino: 1998-2014. *H-industri@: Revista de historia de la industria, los servicios y las empresas en América Latina*, (19), 101-139.
- Porter, M. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: The Free Press.
- Porter, M. (1990). *The competitive advantage of nations*. New York: The Free Press.

- Porter, M. (2009). *Ser competitivo*. Barcelona: Ediciones Deusto.
- Portes, A. (1983). El sector informal: definición, controversia y relación con el desarrollo nacional. *Review*, 8(1).
- Portes, A. (1989). La informalidad como parte integral de la economía moderna y no como indicador de atraso: respuesta a Klein y Tokman. *Estudios sociológicos*, 7(20), 369-374.
- Portes, A. (1995). *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*. México D.F.: FLACSO.
- Portes, A. y Benton, L. (1987). Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación. *Estudios Sociológicos*, 5(13), 111-137.
- Portes, A., y Schauffler, R. (1993). De la mano de obra excedente a la empresa dinámica: perspectivas de competencia del sector informal latinoamericano. *Estudios Sociológicos*, 11(33), 817-850.
- Portes, A. y Haller, W.J. (2004). La economía informal. *Revista de la CEPAL*. Serie Políticas Sociales (100).
- Pradilla, E. (1988). Reseña de "El Otro Sendero: la revolución informal". *Revista Estudios Demográficos y Urbanos*, 3(2), 366-379.
- PREALC (1976). *El problema del empleo en América Latina: Situación, perspectivas y políticas*. Santiago de Chile: PREALC.
- PREALC (1978). *Sector informal: funcionamiento y políticas*. Santiago de Chile: PREALC
- Prebisch, R. (1949). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *El trimestre económico*, 16(63), 337-431.
- PROTEX (2014). *Trata Laboral en la Argentina. El tratamiento judicial de los casos en el fuero federal*. Buenos Aires: Procuraduría de Trata y Explotación de Personas.
- PROTEX (2016). *Talleres textiles denunciados en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Análisis de las denuncias presentadas ante la Procuraduría de Trata y Explotación de Personas*. Buenos Aires: Procuraduría de Trata y Explotación de Personas.
- PROTEX (2019). *Denuncias sobre trata de personas recibidas en la Línea 145 en el año 2018*. Buenos Aires: Procuraduría de Trata y Explotación de Personas. Recuperado de: https://www.mpf.gob.ar/protex/files/2019/09/Informe_L%C3%ADnea_145_-_Protex.pdf

- Poulantzas, N. (1968). *Poder político y clases sociales en el estado capitalista*. México: Siglo XXI.
- Poulantzas, N. (1978). *Estado, poder y socialismo*. México DF: Siglo XXI.
- Quijano, A. (1971). *Polo marginal y mano de obra marginalizada*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Quijano, A. (2014). Polo marginal y mano de obra marginal. En Quijano, A. (comp.). *Cuestiones y horizontes: de la dependencia histórico-estructural a la colonialidad /descolonialidad del poder* (pp. 125-169). Buenos Aires: CLACSO.
- Rabon, L. (2001). Technology outlook 2001: U.S. suppliers weather winds of change. *Bobbin*, 42(5), 54-60.
- Raczynski, D. (1977). El sector informal urbano: interrogantes y controversias. *Investigaciones sobre empleo* (3).
- Rainnie, A. (1984). Combined and uneven development in the clothing industry: the effects of competition on accumulation. *Capital and Class*, (22), 141-157.
- Rangel, C. (1986). *Third world ideology and western reality: manufacturing political myth*. New Brunswick: Transaction Books.
- Ranis, G. y Stewart, F. (1999). V-goods and the role of the Urban Informal Sector in Development. *Economic Development and Cultural Change*, 47(2), 259-288.
- Rapoport, M., Madrid, E., Musacchio, A., y Vicente, R. (2006). *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2003)*. Buenos Aires: Ariel.
- Raveendran, G., Sudarshan, R.M. y J. Vanek. (2013). Home-Based Workers in India: Statistics and Trends. WIEGO statistical brief (10). Cambridge, USA: WIEGO. Disponible en: <http://wiego.org/sites/wiego.org/files/publications/files/RaveendranHBW-India-WIEGO-SB10.pdf>
- Reinert, E. (2002). El rol de la tecnología en la creación de países ricos y pobres: el subdesarrollo en un sistema schumpeteriano. *The bi-annual academic publication of Universidad ESAN*, 7(12): 7-36.
- Richards, L. (2009). *Handling Qualitative Data: A Practical Guide*. Londres: SAGE Publications.
- Rivera Cusicanqui, S. (2011). *De chuequistas y overlockas: una discusión en torno a los talleres textiles*. Buenos Aires: Editorial Tinta y Limón.

Rodgers, J. y Rodgers, G. (ed.). *Les emplois précaires dans la régulation du marché du travail: la croissance du travail atypique en Europe de l'Ouest*. Bureau international du travail.

Rodríguez, O. (1998). Heterogeneidad estructural y empleo. *Revista de la CEPAL*, número extraordinario, 315-321.

Rodríguez, R. (2018). Miedo a la 'Zaradependencia': medio sector textil portugués vive de Inditex. *Economía Digital*. Recuperado de: https://galicia.economiadigital.es/directivos-y-empresas/impacto-inditex-portugal-proveedores-zara_536771_102.html

Rodríguez, G, Gómez, J, Flores G. y Garcés E. (1999). *Metodología de Investigación Cualitativa*. Málaga: Algibe.

Rojas, E. (1913). *El sweating system, su importancia en Buenos Aires*. Bs. As.

Ronconi, L. (2017). Informalidad laboral: ¿qué se puede hacer? En Zarazaga, R. y Ronconi, L. (comp.) *Conurbano Infinito* (pp. 113-143). Buenos Aires: Siglo XXI editores.

Rosen, E. I. (2002). *Making sweatshops: The globalization of the US apparel industry*. Berkeley: Univ of California Press.

Ross, A. (1997). Introduction. En Ross, A. (ed). *No sweat: Fashion, free trade, and the rights of garment workers* (pp. 9-37). Nueva York: Verso.

Ross, R. (2004). *Slaves to fashion: Poverty and abuse in the new sweatshops*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.

Rougier, M. y Schorr, M. (2012). *La industria en los cuatro peronismos. Estrategias, políticas y resultados*. Buenos aires: Capital intelectual.

Roy, A. D. (1951). Some Thoughts on the Distribution of Earnings. *Oxford Economic Papers*, (3), 135-146.

Rozenwurcel, G y Bezchinsky, G. (2013). Relevamiento y distribución geográfica de cadenas de valor regionales: Textil-Indumentaria. *Serie de Integración Productiva Regional*, working paper (160).

Safa, H. (1981). Runaway shops and female employment: The search for cheap labor. *Signs: Journal of Women in Culture and Society*, 7(2), 418-433.

Salais, R., y Storper, M. (1992). The four 'worlds' of contemporary industry. *Cambridge Journal of economics*, 16(2), 169-193.

- Salais, R., y Storper, M. (1993). *Les mondes de production (enquête sur l'identité économique de la France)*. París: Éditions de l'EHESS.
- Salas, C. (2006). El sector informal: auxilio u obstáculo para el conocimiento de la realidad social en América Latina. En de la Garza Toledo (coord.). *Teorías sociales y estudios del trabajo: nuevos enfoques* (pp. 130-148). Madrid: Anthropos.
- Salgado, P. D. (2012). El trabajo en la industria de la indumentaria: una aproximación a partir del caso argentino. *Revista Trabajo y Sociedad*, (18), 59-68.
- Salgado, P. D. (2015). Deslocalización de la producción y la fuerza de trabajo: Bolivia-Argentina y las tendencias mundiales en la confección de indumentaria. *Si Somos Americanos*, 15(1), 169-198.
- Salgado, P. D. (2016). El gobierno argentino frente al trabajo en condiciones de reducción a la servidumbre. *Discurso & Sociedad*, 10(1), 78-99.
- Santarcángelo, J., Schteingart, D., y Porta, F. (2017). Cadenas Globales de Valor: una mirada crítica a una nueva forma de pensar el desarrollo. *Cuadernos de Economía Crítica*, (7), 99-129.
- Sassen-Koob, S. (1984). Notes on the incorporation of third world women into wage-labor through immigration and off-shore production. *International Migration Review*, 18(4), 1144-1167.
- Sassen-Koob, S. (1989). New York City's Informal Economy. En Portes, A., Castells, M. y L. A. Benton (eds.). *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* (60-77). Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Sassen, S. (2007). A sociology of globalization. *Análisis político*, 20(61), 3-27.
- Saulquin, S. (2006). *Historia de la moda argentina: del miriñaque al diseño de autor*. Buenos Aires: Emecé.
- Schensul, S.L., Schensul, J.J. y Le Compte, M.D. (1999). *Essential ethnographic methods: Observations, interviews, and questionnaires*. Walnut Creek: AltaMira Press.
- Schiaffino, G. N., y Di Nucci, J. I. (2015). Espacios de consumo populares: las ferias comerciales de indumentaria en Argentina. *Geograficando*, 11(2), 1-14.
- Schiavo, E., Vera, P., y Nogueira, C. D. S. (2016). La Salada: imaginarios y representaciones de la informalidad y las desigualdades territoriales en la prensa escrita. *Question*, 1(50), 387-404.

- Schmukler, B. (1977). Relaciones actuales de producción en industrias tradicionales argentinas. Evolución de las relaciones no capitalistas. *Centro de Estudios de Estado y Sociedad*, Serie de Estudios Sociales (6).
- Schrank, A. (2004). Ready-to-wear development? Foreign investment, technology transfer, and learning by watching in the apparel trade. *Social forces*, 83(1), 123-156.
- Schteingart, D. M. (2017). La estructura productiva: la madre de todas las batallas contra la pobreza. *Revista Sociedad*, (37), 43-75.
- Schumpeter, J. (1983). *Capitalismo, Socialismo y Democracia*. Barcelona: Ed. Orbis.
- Schvarzer, J. (1996). *La industria que supimos conseguir*. Buenos Aires: Ed. Planeta.
- Scribano, A. (2008). *Entrevista en profundidad. El proceso de investigación social cualitativo*. Buenos Aires: Editorial Prometeo.
- Sethuraman, S.V. (1976). The Urban Informal Sector: Concept, Measurement and policy. *International Labor Review*, 114(1), 69-81.
- Shaw, L. (2002). *Refashioning Resistance: Women workers organizing in the global garment industry*. Manchester: Women Working Worldwide.
- Silva, S. A. da (2006). Bolivianos em São Paulo: entre o sonho e a realidade. *Estudos avançados*, 20(57), 157-170.
- Silva, C. F. da. (2008). *Trabalho informal e redes de subcontratação: dinâmicas urbanas da indústria de confecções em São Paulo* (tesis de Maestría en Sociología). Universidade de São Paulo.
- Silva, E. G. (2012). Atividade Econômica, Emprego e Desemprego. En Pereira, V. B. (ed.). *Ao cair do pano* (pp.103-140). Porto: Afrontamento.
- Silva, E.G. y Teixeira, A.C. (2012). *In the shadow of the financial crisis: Dismal structural change and productivity trends in south-western Europe over the last four decades*. Trabajo presentado en Workshop on European Governance and the Problems of Peripheral Countries organizado por el Austrian Institute of Economic Research, Vienna.
- Silverman, D. (2013). *Doing qualitative research: A practical handbook*. Londres: SAGE Publications.
- Sluiter, L. (2009). *Clean clothes: A global movement to end sweatshops*. Londres: Pluto Press.

SOIVA (2013). SOIVA: 70 años sumando logros y beneficios para los trabajadores del vestido. Buenos Aires: SOIVA.

Sorge, A., y Streeck, W. (1993). Relaciones industriales y cambio técnico: Una perspectiva más amplia. En Hyman, R. y Streeck, W. (coords.). *Nuevas tecnologías y relaciones industriales* (35-66). Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Sorge, A., y Streeck, W. (2016). Diversified quality production revisited the transformation of production systems and regulatory regimes in Germany. Max Planck Institute for the Study of Societies (MPIfG) Discussion Paper No. 16/13.

Souchaud, S. A. (2012). Confecção: nicho étnico ou nicho econômico para a imigração latinoamericana em SãoPaulo?. En Baeninger, R. (org.). *Imigração boliviana no Brasil*. Campinas: Núcleo de Estudos de População-Nepo.

Sourrouille, J., Kosacoff, B y Lucángeli, J. (1985). La política económica del gobierno militar: 1976-1981. En Sourrouille, J., Kosacoff, B y Lucángeli, J. *Transnacionalización y política económica en la Argentina* (pp. 63-129). Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.

Souza, P. y V. Tokman (1995). El sector informal y la pobreza urbana en América Latina. En Tokman, V. (comp.). *El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis* (pp. 142-176). México D.F.: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.

Storper, M., y Salais, R. (1997). *Worlds of production: The action frameworks of the economy*. Cambridge: Harvard University Press.

Streeck, W. (1987). Industrial relations and industrial change: the restructuring of the world automobile industry in the 1970s and 1980s. *Economic and Industrial Democracy*, 8(4), 437-462.

Streeck, W., (1992). Productive Constraints: On the Institutional Conditions of Diversified Quality Production. En *Social Institutions and Economic Performance: Studies of Industrial Relations in Advanced Capitalist Economies* (1-40). London: SAGE.

Streeck, W. (1997). German capitalism: does it exist? Can it survive? *New Political Economy*, 2(2), 237-256.

Sturzenegger, F. (2019). Macri's Macro: The Meandering Road to Stability and Growth. *Brooking Paper on Economic Activity*, Conference Drafts.

Szmukler, A. (2015). Inserción laboral de los inmigrantes bolivianos y condiciones de trabajo en la rama textil. En OIT y MTEySS (comp.). *Migraciones laborales en Argentina*:

protección social, informalidad y heterogeneidades sectoriales (pp. 101-134). Buenos Aires: Oficina de la OIT.

Sturgeon, T. (2011). De cadenas de mercancías (*commodities*) a cadenas de valor: construcciones teóricas en una época de globalización. *Eutopía* (2), 11-38.

Sylos Labini, P. (1974). El empleo precario en Sicilia. *Revista Internacional del Trabajo*, 69(3).

Szapiro, M., Vargas, M. A., Brito, M. M., y Cassiolato, J. E. (2016). Global value chains and national systems of innovation: Policy implications for developing countries. *Instituto de Economía de la Universidad Federal de Rio de Janeiro*, texto para discusión (5).

Tan, J. (2005). *The Liberalization of Trade in Textiles and Clothing: China's impact on the ASEAN economies* (tesis de Doctorado en Economía). Universidad de Stanford.

Taplin, I. (2014). Who is to blame? A re-examination of fast fashion after the 2013 factory disaster in Bangladesh. *Critical Perspectives on International Business*, 10(1-2), 72-83.

Tavosnaska, A. (coord.), 2010. "La industria argentina en el ciclo 2003–2008: Nuevas dinámicas, nuevos actores, perspectivas". *Centro de Estudios de la Situación y Perspectivas de la Argentina*, documento de trabajo (23).

Taubman, P. y Wachter, M. 1986. Segmented labor markets. En O. Ashenfelter y R. Layard (eds.). *Handbook of Labor Economics*, vol. 2, 1183-1217.

Tiempo Argentino (2019). Presentan la primera Expo Textil Cooperativa. Diario Tiempo Argentino. Recuperado de: <https://www.tiempoar.com.ar/nota/presentan-la-primera-expo-textil-cooperativa>

Tokatli, N. (2008). Global sourcing: insights from the global clothing industry—the case of Zara, a fast fashion retailer. *Journal of Economic Geography*, 8(1), 21-38.

Tokman, V. (1978). An exploration into the nature of the informal-formal sector relationship. *World Development* 6(9/10), 1065-1075.

Tokman, V. (1982). Desarrollo desigual y absorción de empleo: América Latina 1950-80. *Revista de la CEPAL*, (17), 129-141.

Tokman, V. (1990). *Más allá de la regulación: el sector informal en América Latina*. Santiago de Chile, PREALC.

Tokman, V. (2001). De la informalidad a la modernidad. *Revista Economía*, 24(48), 153-178.

- Tokman, V. (2001). Las relaciones entre los sectores formal e informal. Una exploración sobre su naturaleza. *Economía*, 24(48), 17-73.
- Tokman, V. (2004). *Una voz en el camino. Empleo y Equidad en América Latina, 40 años de búsqueda*. Santiago de Chile: Fondo de Cultura Económica.
- Tokman, V. y Souza, P. (coords.) (1976). *El Empleo en América Latina. Problemas Económicos, sociales y políticos*. México D.F.: Siglo XXI Editores.
- Tokman, V. y Klein, E. (coords.) (1996). *Regulation and the informal economy: microenterprises in Chile, Ecuador and Jamaica*. Nueva York: Boulder, Lynne Rienner.
- UIA-BID-INTAL (2018). *Industria 4.0. Fabricando el futuro*. Buenos Aires: BID.
- UNCTAD (2008). *Measuring the impact of ICT use in business. The case of manufacturing in Thailand*. United Nations.
- USTR (2015). *2015 Out-of-Cycle Review of Notorious Markets*. Washington DC: Office of the United States Trade Representative.
- USTR (2017). *2017 Out-of-Cycle Review of Notorious Markets*. Washington DC: Office of the United States Trade Representative.
- Uriarte, O.E., y Colotuzzo, N. (2009). *Descentralización, tercerización, subcontratación*. Lima: OIT.
- Vagadia, B. (2012). *Strategic outsourcing: the alchemy to business transformation in a globally converged world*. Berlín: Springer.
- Valle, F. (1985). El problema de la validez ecológica. *Revista Estudios de Psicología*, 6(23-24), 135-151.
- Vargas Llosa, M. (1986). Prólogo de *El Otro Sendero: la revolución informal* de De Hernando De Soto. Lima: Ed. El Barranco.
- Vasconcelos, E. (2006). *Análise da Indústria Têxtil e do Vestuário*. Minho: Universidade do Minho.
- Vasilachis de Gialdino, I. (coord.) (2006). *Estrategias de investigación cualitativa*. Buenos Aires: Editorial Gedisa.
- Vasilachis de Gialdino, I. (2015). La investigación cualitativa. En Vasilachis de Gialdino, I. (coord.). *Estrategias de investigación cualitativa* (23-64). Barcelona: Gedisa.
- Vaughan-Whitehead, D. (2010). *Fair wages: strengthening corporate social responsibility*. Edward Elgar: Cheltenham.

- Vaz, P. (2018). *Da tradicao se fez futuro. 30 anos de indústria textil portuguesa*. Porto: Uniarte Gráfica.
- Vekemans, R. (1970). *Doctrina, ideología y política*. Santiago de Chile: DESAL.
- Villanueva, J. (1972). El origen de la industrialización argentina. *Desarrollo económico*, 12(47), 451-476.
- Villarreal, J. (1999). Estado del arte y derivaciones actuales sobre la informalidad. *Revista Laboratorio*, 3.
- Von Broembsen, M. y J. Harvey (2019). Decent work for homeworkers in global supply chains: Existing and potential mechanisms for workercentred governance. *Global Labour University*, working paper (54). Disponible en: https://www.global-labour-university.org/fileadmin/GLU_Working_Papers/GLU_WP_No.54.pdf
- Waldinger, R. (1986). *Through the eye of the needle: Immigrants and enterprise in New York's garment trades*. New York: New York University Press.
- Weil, D. (2005). Public enforcement/private monitoring: Evaluating a new approach to regulating the minimum wage. *Industrial and Labor Relations Review*, 58(2), 238-257.
- Whalen, C. T. (2002). Sweatshops Here and There: The Garment Industry, Latinas, and Labor Migrations. *International Labor and Working-Class History*, (61), 45-68.
- Wiarda, H. (1976). *The Corporative Origins of the Iberian and Latin American Labor Relations Systems*. Amherst: University of Massachussets.
- Wilks, A. y Hacher, S. (2015). La China invisible. *Revista Anfibia*. Recuperado de: <http://www.revistaanfibia.com/cronica/la-china-invisible>
- Williams, C. C., y Lansky, M. A. (2013). Informal employment in developed and developing economies: Perspectives and policy responses. *International Labour Review*, 152(3-4): 355-380.
- Williamson, O. E. (1975). Markets and hierarchies: some elementary considerations. *American Economic Review*, 63(2), 316-325.
- WIOD (2019). *World Input-Output Database*. Recuperado de: <http://www.wiod.org/home>
- Woyecheszen, S. (2009). *Informalidad Laboral. Un análisis a partir del estudio de probabilidades*. Buenos Aires: INSECAP-UCES.

Yechua, D. (2015). Recuerdos de la muerte. Agencia de Noticias de Ciencias de la Comunicación. Recuperado de: <http://anccom.sociales.uba.ar/2015/06/30/recuerdos-de-la-muerte/>

Yun, M. (2004). Decomposing differences in the first moment. *Economic Letters*, 82(2), 275-280.

Yun, M. (2005). A simple solution to the identification problem in detailed wage decompositions. *Economic Inquiry*, 43(4), 766-772.

Zack, G., Schteingart, D. y Favata, F. (2017). Pobreza e indigencia en Argentina (2003-2017): construcción de una serie completa y metodológicamente homogénea. Trabajo presentado en la 52ª Reunión Anual organizada por la Asociación Argentina de Economía Política, La Plata.

Fuentes de información utilizadas:

INDEC: Mercado Laboral. Encuesta Permanente de Hogares. Microdatos y documentos 2016-2018. Bases de microdatos de las encuestas a individuos y hogares. Disponible en: <https://www.indec.gob.ar/bases-de-datos.asp>

Fecha de última consulta: 8/2/2019.

INDEC: Agregados macroeconómicos. Series por sector de actividad económica: Valor Bruto de Producción y Valor Agregado Bruto. Años 2004-2016, por trimestre. Disponible en:

http://www.indec.gob.ar/nivel4_default.asp?id_tema_1=3&id_tema_2=9&id_tema_3=4

Fecha de última consulta: 20/2/2019.

INDEC: Metodología. Cuentas Nacionales. Metodología de estimación. Base 2004 y series a precios constantes y corrientes. Disponible en:

http://www.indec.gob.ar/nivel4_default.asp?id_tema_1=3&id_tema_2=9&id_tema_3=4

Fecha de consulta: 5/5/2017.

INDEC: Censo Nacional Económico 2004/2005. Resultados para el total del país y provincias por sectores económicos. Solapa Cuadros para el total del país. Industria Manufacturera. Cuadro 1. Locales, puestos de trabajo ocupados, valor de la producción,

consumo intermedio y valor agregado, según rama de actividad. Total del país. Año 2003. Disponible en:

http://www.indec.gob.ar/cne2005_index.asp

Fecha de consulta: 08/5/2017.

INDEC: Índice de Precios Mayoristas. Índice de Precios Básicos del Productor (IPP). Serie mensual hasta cuatro dígitos, desde 1993. Disponible en:

http://www.indec.gob.ar/cne2005_index.asp

Fecha de consulta: 08/5/2017.

CEP: Fichas sectoriales. 2.1. Producción (Index for Physical Production Volume). Disponible en: <http://docslide.com.br/documents/cep-fichas-sectoriales.html>

Fecha de consulta: 10/5/2017.

BCRA. Blog Ideas de Peso. ¿Cuánto gastan los argentinos viajando al exterior? ¿Cuánto gastan los extranjeros que vienen al país? Disponible en: <https://ideasdepeso.com/2018/02/21/cuanto-gastan-los-argentinos-viajando-al-exterior-cuanto-gastan-los-extranjeros-que-vienen-al-pais/>

Fecha de última consulta: 12/9/18.

CAME. Relevamiento de venta ilegal. Disponible en: <http://www.redcame.org.ar/seccion/relevamiento-venta-ilegal>

Fecha de última consulta: 5/2/19.

AFIP. Indicadores mínimo de trabajadores. Industria Manufacturera. Textil. 4. Sector Confección. Disponible en: <http://www.afip.gob.ar/imt/#ver>

Fecha de consulta: 12/10/2018.

INDEC. Estadísticas de Turismo Internacional. Informe técnico, 3(24). Disponible en: https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/eti_02_19.pdf

Fecha de consulta: 15/2/2019.

INTI (2016). Información económica. Centro Textiles del Instituto Nacional de Tecnología Industrial.

MTEySS (2018). Caracterización y evolución del empleo registrado (serie anual). Estadísticas e indicadores nacionales. Disponible en: <http://www.trabajo.gob.ar/estadisticas/oede/estadisticasnacionales.asp> (Fecha de consulta: 27/7/18).

SETIA (2018). Gremiales. ¿Te preguntás quiénes somos? Disponible en: http://setia.org.ar/?page_id=19 (Fecha de consulta: 26/7/18).

OEDE: Estadísticas e indicadores nacionales. Empleo. Caracterización y evolución del empleo registrado (Serie trimestral). Disponible en: <http://www.trabajo.gob.ar/estadisticas/oede/estadisticasnacionales.asp>

Fecha de última consulta: 20/2/2019

ENAPROSS: Base de datos. Disponible en:

<http://www.trabajo.gob.ar/estadisticas/enapross/2015.asp>

ENES: Encuesta ENES: Estructura Social. Disponible en: <http://pisac.mincyt.gob.ar/datos.php>

Fecha de última consulta: 5/2/2019.

AFIP. Indicadores mínimo de trabadores. Industria Manufacturera. Textil. 4. Sector Confección. Disponible en: <http://www.afip.gob.ar/imt/#ver>

Fecha de consulta: 12/10/2018.

INDEC: Metodología. Cuentas Nacionales. Metodología de estimación. Base 2004 y series a precios constantes y corrientes. Disponible en:

http://www.indec.gob.ar/nivel4_default.asp?id_tema_1=3&id_tema_2=9&id_tema_3=47

Fecha de consulta: 5/5/2017.

Anexo 1

Medición del impacto de las importaciones de ropa en la producción y el empleo nacional

Para estimar el impacto de las importaciones de indumentaria en el mercado argentino se ha realizado un procedimiento de análisis dividido en tres etapas complementarias entre sí: i) el re-cálculo del valor de las importaciones de prendas de vestir en Argentina a partir de corregir sesgos y áreas de vacancias en las estadísticas públicas disponibles; ii) la re-estimación del valor bruto de producción de la confección de indumentaria a partir de la extracción de las importaciones consideradas por las estadísticas oficiales como producción nacional; iii) la descomposición del comportamiento de la producción nacional (y del empleo en el sector) según la evolución de la demanda interna de ropa nacional, de las exportaciones y de las importaciones.

i) ¿Cuánto es la ropa importada en nuestro país?

Los escasos trabajos que abordaron el análisis del rol de las importaciones de ropa en Argentina sobre la producción nacional sólo analizan los registros aduaneros (por ejemplo, Montero, 2018). Sin embargo, de las entrevistas de campo realizadas para la presente tesis doctoral ha emergido que existen otros tres canales de importación de prendas: i) los turistas argentinos que viajan al exterior; ii) las maniobras de contrabando comercial; iii) los envíos del sistema puerta a puerta implementado en el año 2016.

Respecto a la indumentaria adquirida por los turistas argentinos, el Banco Central de la República Argentina (BCRA) informa mensualmente los egresos de divisas (valuados en dólares estadounidenses) por la cuenta Viajes y otros pagos con tarjeta al exterior. La información se presenta con periodicidad mensual en el Anexo estadístico del

balance cambiario desde el mes de enero de 2003. Dado que en dicha cuenta también se contabilizan los pagos al exterior por el servicio puerta a puerta, el ejercicio realizado a continuación permite estimar el ingreso de prendas a través de ambos canales.

Una investigación reciente publicada en el *Blog Ideas de Peso* del BCRA afirma que:

“De acuerdo a datos provistos por compañías de tarjetas, se estima que el 40% de los gastos de argentinos estando en el exterior corresponden a bienes (US\$ 4.000 millones)³⁶¹, de los cuales el rubro principal es indumentaria, seguido por artículos del hogar y supermercados” (Corvo et al. 2018: 2).

Dicha afirmación no brinda suficiente información para estimar la compra de ropa por parte de turistas argentinos porque: i) se desconoce qué porcentaje del gasto en bienes remite al rubro prendas de vestir; y ii) se desconoce qué porcentaje de dichas compras fueron abonadas en efectivo y, por ende, no quedaron registradas en esa cuenta del BCRA. La falta de información condujo a la necesidad de diseñar e implementar una encuesta propia para lograr una estimación de los porcentajes faltantes. Estos datos permitirían estimar la ropa importada año a año en las valijas de los turistas argentinos en el exterior.

En octubre de 2018 realizamos, junto con mi codirector de tesis Demian Panigo, una encuesta *online* con la plataforma web *Google Forms* denominada “Encuesta sobre canales de compra de indumentaria”³⁶². Entre otros temas, preguntamos respecto a qué porcentaje de los gastos con tarjeta del último viaje al exterior se destinaron a la adquisición de indumentaria. También consultamos qué porcentaje de las compras de ropa fueron pagadas con tarjetas de débito y crédito, de forma tal de poder inferir las compras abonadas en efectivo. Para ambas preguntas brindamos intervalos de porcentaje para las respuestas: i) no viajé al exterior; ii) no compré ropa en el exterior; iii) entre el 0 y el 25%; iv) entre el 26 y el 50%; v) entre el 51 y el 75%; v) entre el 76 y el 100%³⁶³. Difundí la encuesta a través de las redes sociales (*Twitter* y *Facebook*) durante varios días hasta que obtuve 1.625 respuestas completas, de las cuales el

³⁶¹ El estudio publicado en febrero de 2018 trabaja con datos del Informe del Mercado Cambiario, puntualmente del rubro *Viajes y otros pagos con tarjeta*, que totalizó US\$ 10.577,3 millones en 2017.

³⁶² La encuesta aún se encuentra en línea. Se puede consultar en el siguiente link: https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSc4C9v6ZUA_-4VTTIR5flq60RemtXv04KY5Xo3m9o2LW2f7uQ/viewform?usp=sf_link

³⁶³ Propusimos intervalos para las respuestas de forma tal de brindar al encuestado la posibilidad de responder con rangos, dada la elevada especificidad de las preguntas.

77,5% de las personas (1.259) declaró haber viajado al exterior del país entre noviembre de 2017 y octubre de 2018.

A partir de los resultados obtenidos, calculamos el promedio a partir de ponderar la proporción de respuestas con el valor intermedio del rango (por ejemplo, para el rango 0 a 25 se consideró 12,5). De esta forma, obtuvimos el porcentaje de gastos con tarjeta de crédito y débito destinados a indumentaria que emergió de la encuesta y multipliqué dicha proporción por el monto del rubro Viajes y otros pagos con tarjetas informado por el BCRA a partir del mes de enero de 2003 a diciembre de 2018. Al valor mensual gastado con tarjeta en indumentaria le agregamos el monto estimado de compras de indumentaria abonadas en efectivo.

En este punto, cabe explicitar que al tratarse de una encuesta exploratoria sobre un tema de investigación donde no existen antecedentes similares en Argentina, las estimaciones alcanzadas deben ser tomadas con cautela. En efecto, los cálculos llevan implícito el supuesto de que los resultados obtenidos en la encuesta resultan una aproximación adecuada de la realidad. Sin embargo, al estar trabajando con una muestra no probabilística, los resultados de la encuesta pueden introducir un sesgo de magnitud difícil de estimar, con lo cual los resultados del presente ejercicio deben ser manejados con cautela y considerados como una aproximación a la realidad³⁶⁴.

Para estimar los datos para el período 2003-2018 debimos realizar dos supuestos adicionales: i) la proporción de la ropa en los gastos totales abonados con tarjetas no se modificó a lo largo del período analizado; y, ii) la relación pago con tarjetas y efectivo tampoco sufrió modificaciones³⁶⁵. A continuación, sumamos ambos montos para obtener la mejor estimación posible de la indumentaria importada a través de las valijas de los turistas argentinos en el exterior, que también incluye el sistema puerta a puerta desde 2016 (por la modalidad con que el BCRA contabiliza la información de pagos con tarjetas al exterior).

Por su parte, de las entrevistas realizadas en el trabajo de campo emergió la importancia del contrabando para abastecer de mercadería a los circuitos comerciales mayoristas

³⁶⁴ Si bien la encuesta fue respondida por personas de diversas edades, todas ellas accedieron a través de las redes sociales, lo que puede introducir un sesgo de selección sobre la población estudiada. Otro motivo para tomar con cautela los resultados radica en la cantidad de respuestas (1.259) comparadas con el total de turistas emisivos por vía aérea en 2018 (no se disponen estadísticas homogéneas sobre turismo emisivo total): 4.485.000 viajeros, según INDEC (2019).

³⁶⁵ Nuevamente, estos supuestos pueden implicar la introducción de un sesgo de magnitud difícil de estimar.

de Flores y La Salada. Como lo explicó uno de los expertos en la cadena de valor que prefirió mantener el anonimato:

“La importación a través de Aduana requiere cumplir una serie de requisitos que no todos las empresas de los distintos canales logran cumplir. Además de pagar el derecho de importación, se paga 41% de IVA sobre la mercadería, que sólo quienes venden en blanco lo pueden recuperar. Por eso a Flores y La Salada no le compete la importación de ropa vía Aduana.”

Dado que la comercialización en La Salada es realizada mayoritariamente sin cumplir con el pago del IVA (algo que ocurre de manera intermedia en el circuito Flores), el 41% adicional que se paga con la importación resulta un costo no recuperable, y un sobre costo respecto a la producción nacional. Es por ello que la importación vía Aduana no compete con la producción nacional de prendas para La Salada (y, en menor medida, para Flores), que resulta más barata en términos relativos.

Las entrevistas realizadas en el trabajo de campo nos permitieron diferenciar el contrabando de *containers* a través de la Aduana y el contrabando a través de pequeños comerciantes y sus familiares que cruzan los pasos fronterizos (particularmente con Bolivia y Paraguay) con bolsos repletos de mercaderías para revender, maniobra denominada bagayeo, como también narran Wilkis y Hacher (2017).

El análisis de la información de comercio exterior de la base COMTRADE de las Naciones Unidas nos permitió estimar las importaciones de ropa a través la Aduana, a partir de analizar los registros de todas las aduanas de países del mundo que declararon exportar ropa a Argentina, como veremos a continuación. Respecto al segundo canal (el contrabando a través de pasos fronterizos), no existe información cuantitativa disponible y resulta una tarea muy difícil estimar su magnitud. Por ello, los resultados obtenidos en este ejercicio deben ser considerados como un escenario de mínima, pues no incluye la ropa importada a través de pasos fronterizos para su reventa, fenómeno que en circuitos como La Salada adopta una magnitud no desconsiderable.

Para estimar los montos de indumentaria ingresados al país a través de maniobras de contrabando vía la Aduana recolectamos la información de todos los países del mundo que reportaron exportaciones de ropa a Argentina en el COMTRADE de las Naciones Unidas. La información se tomó a valor del puerto de origen (*Free On Board - FOB*) para cada uno de los años del período analizado. Multipliqué dichos montos por el coeficiente de 1,08 (para incorporar los costos promedio de seguros y fletes; es decir, para transformar los montos exportados en la aduana de destino a valores *CIF* (por sus siglas

en inglés: *cost, insurance and freight*). A ese monto, le restamos el valor de las importaciones *CIF* reportadas por la Aduana Argentina al COMTRADE. Trabajamos con el supuesto de que toda la diferencia en los registros aduaneros corresponde a maniobras de contrabando.

Para verificar la robustez de los resultados obtenidos, realizamos el mismo ejercicio pero para todas las mercaderías: las exportaciones declaradas por todos los países del mundo a Argentina fueron en promedio 6,2% inferiores a las importaciones registradas por Aduana (diferencias poco significativas y de signo contrario a lo que sucede en ropa). Dado que la mayor parte de las diferencias se explican por el comercio de prendas con China (93% para el año 2015, por ejemplo), analizamos si es una constante para el gigante asiático. En efecto, China registró exportaciones de ropa al mundo por U\$S 162.226 millones en 2015 mientras que todos los países registraron importaciones desde China por U\$S 142.222 millones, una diferencia positiva de 14%. En contrapartida, las exportaciones de todas las mercaderías de China al mundo en 2015 fueron 8% inferiores a las importaciones desde China reportadas por todos los países del mundo. Estos datos reflejan dos elementos importantes del comercio mundial: i) que para el total de mercancías, no existen prácticamente diferencias en los flujos de comercio según el reportante; y ii) que para el caso específico de la ropa, existe una significativa sub-declaración de importaciones provenientes de China, tanto a escala global como –principalmente- en Argentina (en particular para el período 2010-2015).

Finalmente, obtuvimos una serie anual en dólares para cada uno de los canales más importantes de importación de prendas de vestir en Argentina: i) la Aduana; ii) las valijas de los argentinos en el exterior (que incluye el sistema puerta a puerta); iii) el contrabando comercial a través de Aduana. Al valor CIF de la ropa importada a través de Aduana se la multiplicó por el respectivo costo de nacionalización, mientras que a los montos de ropa ingresada por valijas y por contrabando, no se consideró ni la franquicia excedente que se debe abonar en Aduana ni el costo del cohecho asociado a la maniobra ilegal, por carecer información fehaciente respecto al monto específico³⁶⁶.

ii) ¿Cuál es el tamaño del mercado de indumentaria en Argentina?

La elevada informalidad del mercado de ropa en Argentina torna difícil su cuantificación: no existe información oficial que describa la cantidad ni los montos comercializados de ropa. Los únicos datos que existen son de la Encuesta a Centros de Compras realizada

³⁶⁶ Algunos entrevistados señalaron que contrabandear un *container* de ropa implica coimas por, al menos, U\$S 20.000.

por el INDEC donde se presenta la información mensual de las ventas de indumentaria en *Shoppings* del Gran Buenos Aires (que se presenta agregada con los rubros marroquinería y calzado) y de la Encuesta a Supermercados de todo el país (agregada con calzado y productos textiles para el hogar). El problema fundamental radica en que no existe información sobre la participación de ambos canales en el mercado total. Sólo se detectó un estudio de una consultora privada (Claves) del año 2009 que señala que ambos circuitos explicaban aproximadamente el 25% del mercado total, aunque no se conoce (ni se pudo conocer) la metodología utilizada para el cálculo³⁶⁷.

Ante la inexistencia de información fehaciente sobre el tamaño del mercado doméstico de indumentaria, recurrimos a la construcción del indicador de Consumo Nacional Aparente (CNA, en adelante) que permite inferir la demanda nacional a partir de sumar la producción nacional y las importaciones (ambos elementos conforman la oferta de ropa) y restar las exportaciones (demanda extranjera). Este método implica el supuesto de que la variación de existencias (*stock*) es mínimo y despreciable. Su fórmula de cálculo es:

$$CNA = Producción Nacional + Importaciones - Exportaciones$$

El (ex) Centro de Estudios para la Producción del (ex) Ministerio de Industria de la Nación publicaba periódicamente (hasta el año 2013) fichas sectoriales donde calculaba el peso de las importaciones sobre el CNA para cada uno de los sectores industriales. ¿Cómo calculaba el CEP la participación de las importaciones sobre el CNA de indumentaria? En primer lugar, para medir la producción nacional usaba el Valor Bruto de Producción (VBP)³⁶⁸ a precios básicos³⁶⁹ para el sector de fabricación de prendas de vestir elaborado por las Cuentas Nacionales del INDEC.

¿Y cómo calcula el INDEC el VBP del sector? El Manual de Cuentas Nacionales indica que la estimación del VBP parte de los resultados de facturación de las empresas del

³⁶⁷ Tanto el presidente de Claves como el responsable del estudio fueron consultados por la presente investigación sobre la metodología utilizada y luego de varias respuestas evasivas finalmente dejaron de responder.

³⁶⁸ El VBP indica la facturación de las empresas que tienen como actividad principal la fabricación de prendas de vestir y se calcula como la suma de todos los consumos intermedios y el valor agregado, integrado por la remuneración a los asalariados, el ingreso de los trabajadores por cuenta propia (ingreso mixto), la remuneración al capital (excedente neto de explotación), la amortización del capital fijo y los impuestos netos de subsidios (salvo los que gravan los productos, como el IVA).

³⁶⁹ La medición a precios básicos refiere al importe cobrado por el productor por la venta de una unidad de un bien o servicio producido sin considerar los impuestos por pagar y sumando las subvenciones que recibe el productor por su producción o venta. No se incluyen los gastos de transporte que se facturen por separado por el productor. En definitiva, el precio básico mide el importe que se queda el productor y, por ende, es el precio más relevante para sus decisiones (INDEC, 2016a).

sector obtenidos en el Censo Nacional Económico del 2004 (INDEC, 2016a): \$3.170 millones para el año 2003³⁷⁰. En efecto, entre 2004 y 2005 el INDEC realizó el Censo Nacional Económico 2004 sobre lo ocurrido durante el año 2003, que recolectó información de las fábricas registradas de la rama, la cantidad de trabajadores, su facturación, el valor agregado y el consumo intermedio³⁷¹.

Dado que una parte de la producción es realizada por empresas no registradas que no son captadas por el Censo, el INDEC estimó el VBP total del sector a partir del empleo relevado por la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), en línea con la metodología internacional usada para captar la economía informal (INDEC, 2016a)³⁷². Casualmente, uno de los entrevistados para la presente tesis trabajó durante 13 años en el INDEC, dedicándose a estimar los montos de producción realizados por el sector informal. Hacia principios del nuevo milenio, la informalidad en el sector afectó a aproximadamente dos tercios de los ocupados, valor confirmado por el censo nacional de población del 2001, como veremos en el capítulo 7. La metodología utilizada por el INDEC para estimar el VBP del sector informal utilizó un supuesto conservador al asignar a los informales una productividad monetaria equivalente a la mitad de la verificada para los trabajadores de las empresas formales (F5, Schale). De esta forma, para 2003, el INDEC realizó el supuesto de que el VBP del sector informal fue equivalente al relevado para el sector formal; es decir, dos tercios de los ocupados del sector (los informales) generaron una facturación similar a la del tercio formal. Así, el INDEC estimó en \$6.343 millones el VBP total del sector para 2003, de los cuales la mitad fue realizado por empresas formales y la mitad por informales.

¿Y cómo hace el INDEC para actualizar el VBP desde el 2003? Siguiendo al manual de Cuentas Nacionales, el INDEC estima el VBP del sector con los resultados de la Encuesta Industrial Mensual (EIM), que consulta a una muestra de empresas sobre la evolución de la facturación, los precios de venta y la producción física (INDEC, 2016a). Así, al actualizar el VBP total del sector por la evolución recopilada a una muestra de

³⁷⁰ Dado que en la actualidad el INDEC informa el VBP del sector desde 2004, debimos calcular el dato para el año 2003: deflactamos el VBP de 2004 por el índice de precios básicos del productor (IPP) del sector informado en los precios mayoristas del INDEC (4) y por el índice de volumen físico de la producción de las fichas sectoriales del CEP.

³⁷¹ Dicho Censo relevó la presencia de 4.342 empresas en el sector de confección de indumentaria en Argentina para 2003 con 32.739 asalariados y 4.307 no asalariados. Cabe aclarar que se trata de las empresas formales del sector, sin incluir a las unidades productivas informales.

³⁷² El INDEC expandió los resultados obtenidos en el Censo de 2003 para incluir a la economía no observada (ENO), compuesta por la producción oculta, la ilegal y la informal. La técnica utilizada a nivel internacional sugiere utilizar la información contenida en las encuestas sociodemográficas, dado su mayor facilidad para captar trabajadores informales que los Censos.

empresas del sector formal, el INDEC supone que la variación de la producción del sector informal varía de la misma forma que el sector formal. Esto implica suponer que no hay cambios de precios relativos (ni de cantidades) entre la ropa vendida en ambos circuitos y que las proporciones del mercado se mantienen en un 50% para cada una.

Ahora bien, para calcular la participación de las importaciones en el CNA el CEP consideraba la información de exportaciones (a valor FOB) e importaciones (a valor CIF) de los capítulos 61 y 62 del nomenclador común del MERCOSUR, con información oficial de la Aduana. Dichos montos eran multiplicados por el tipo de cambio promedio del año, para llevarlos a pesos argentinos. Por último, el CEP calculaba la participación de las importaciones en el mercado doméstico para cada uno de los años a valores corrientes a partir de dividir el valor importado en pesos por el CNA previamente calculado.

¿Cuáles son los errores metodológicos cometidos por el CEP? En primer lugar, no considerar que las importaciones de ropa abonan un derecho de importación *ad valorem* de 35% sobre el valor CIF. Como emergió de las entrevistas realizadas a empresarios dueños de marcas que importan parte de su indumentaria, los costos de nacionalización son incluidos dentro de la facturación al consumidor minorista (Ge6, Kozac; y B4, Díaz). En este punto cabe aclarar que el derecho de importación de 35% se aplica sólo a las importaciones de indumentaria que no provienen del MERCOSUR (que representaron el 95,3% del total importado en 2018 según COMTRADE)³⁷³. Además de pagar dicho arancel, para nacionalizar la mercadería importada también resulta necesario abonar una tasa estadística que históricamente rondó el 0,5% del valor CIF (Ge6, Kozac).

Debido a que dicho costo es internalizado por los importadores en el valor de la mercadería a revender, debe ser incluido en el cálculo del valor de las prendas importadas en el mercado argentino y, por ende, del CNA. Para subsanar este error, resulta necesario multiplicar el valor importado extra MERCOSUR por el costo de internalización (35,5%)³⁷⁴. Para ello, fue necesario diferenciar año a año las importaciones de ropa desde el MERCOSUR y desde destinos extra-MERCOSUR. Por último, para obtener el valor de las exportaciones y las importaciones en pesos argentinos, se multiplicó por el tipo de cambio promedio mensual informado por el BCRA.

³⁷³ Las importaciones desde países miembros del MERCOSUR no son gravadas por el derecho de importación, por lo que su costo de nacionalización es sustancialmente inferior.

³⁷⁴ No se considera el pago del IVA aduanero, el adelanto del Impuesto a las Ganancias ni el de Ingresos Brutos pues las importaciones son comparadas con el VBP a precios básicos (sin considerar el pago de dichos impuestos).

En segundo lugar, el CEP no consideró que parte de las importaciones de ropa son realizadas por empresas que están incluidas en el propio sector 18 del CIU, confección de prendas de vestir. En efecto, a partir de analizar la información cuantitativa referida a las importaciones de indumentaria en Argentina según importador, descubrimos que parte de las empresas que importan ropa en Argentina tienen como actividad principal la confección de prendas.

En este punto, la metodología del Censo Nacional Económico 2004 sostiene que dentro del VBP del sector se incluye al margen de reventa de bienes vendidos en el mismo estado en que fueron adquiridos, con lo cual parte de su VBP incluye las prendas importadas. Así, es incorrecto considerar que el VBP del sector contabilizado por las Cuentas Nacionales del INDEC sea equivalente al valor de la ropa de fabricación nacional. Por ejemplo, si una empresa cuya actividad principal es la fabricación de indumentaria importó el 20% de la ropa vendida, el CEP contabilizaba su margen como parte de la producción del sector.

Para extraer del VBP del sector el margen de comercialización obtenido a partir de las importaciones y así subsanar el error cometido por el CEP, trabajamos con el supuesto de que el 16% de las importaciones totales de cada año fueron realizadas por empresas del sector en línea con el dato obtenido para 2018, debido a la falta de dicha información para años anteriores. Adicionalmente, de las entrevistas de campo realizadas a cuatro conocedores del sector emergió que el valor de la ropa importada nacionalizada es multiplicada por cuatro (en promedio) para fijar su precio para la comercialización al consumidor³⁷⁵ (Exp1; Ge1; Ge3; Ge6). Realizando el supuesto de que el valor de multiplicación de la mercadería importada no se alteró desde 2003, resulta necesario extraer el margen de su comercialización del VBP del sector. Para ello, multiplicamos el 16% del valor de las importaciones de cada año *por tres* y descontamos ese monto del VBP, dado que estrictamente el valor de la ropa importada no fue considerado por INDEC en el cálculo del VBP (sólo el margen generado en su comercialización).

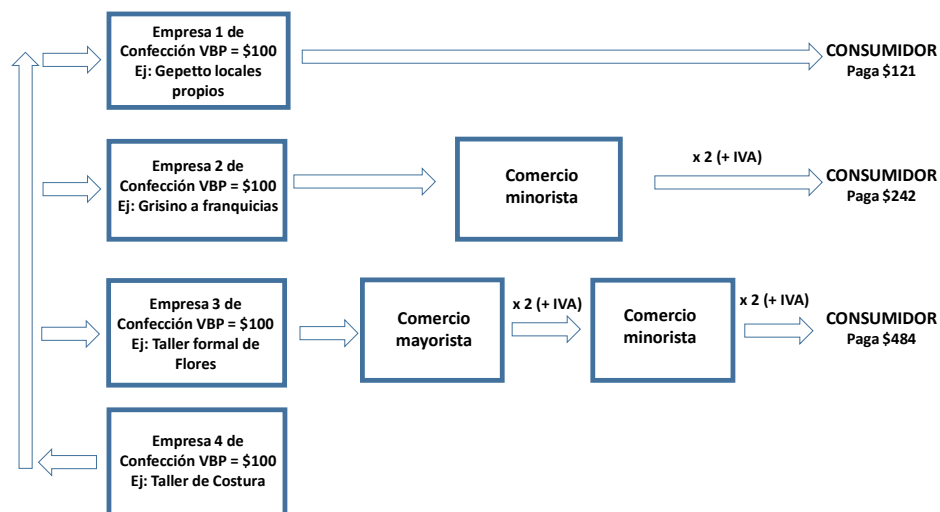
Por su parte, el valor de la ropa importada por turistas fue estimado a precios pagados por el consumidor final (incluido el IVA) mientras que la información de importaciones por Aduana y del VBP del sector se encuentra a precios del productor. Para volver comparables los datos entre sí, debimos dividir el monto de las valijas por alguna proporción que permita llevar dicho valor desde los precios del consumidor a los precios básicos del productor del sector 18 (Confección de Prendas de Vestir). ¿Qué coeficiente

³⁷⁵ En este punto, cabe aclarar que la totalidad de las empresas del sector 18 importadoras de prendas tienen integrada la comercialización.

permite llevar el valor pagado por el consumidor al precio del productor? Encontrar ese coeficiente implica una dificultad adicional para el cálculo, pues dentro del VBP del sector se incluye la facturación de marcas, fábricas y talleres que tienen actividad principal la confección de prendas de vestir, que venden su producción a: i) consumidores finales; ii) comerciantes minoristas; iii) comerciantes mayoristas; y iv) otras marcas y fábricas del sector, como ilustra el Diagrama 1.

Diagrama 1

Relación VBP empresa del sector y monto pagado por el consumidor



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas a expertos y empresarios del sector.

Del análisis del trabajo de campo emergieron esos cuatro canales que adopta la cadena de valor en Argentina. En el primero, la fábrica-marca inscrita con actividad principal 18 del CIIU comercializa la mayor parte de su producción directamente al consumidor a través de locales propios. Por ejemplo, la fábrica de ropa de bebés y niños *Gepetto* utiliza este formato de ventas propias a través de un canal de locales propios, con lo cual la mayor parte de su VBP es vendido directamente al consumidor (agregándole el IVA) (Ge8, Ebekian). Al monto pagado por el consumidor sólo se le debe descontar el IVA (el divisor es 1,21) para conocer el VBP del sector correspondiente.

En el segundo formato, la empresa del sector vende la proporción mayoritaria de su producción a diversos locales minoristas, que suelen multiplicar por dos el valor de las prendas y agregarle el IVA para vender al consumidor. El caso de *Grisino*, que también fabrica de ropa de bebés y niños, resulta ejemplar de este circuito (Ge6, Kozac). Para llevar el monto abonado por el consumidor al VBP del sector 18 se debe dividir por 2,42.

En tercera instancia, existen pequeños talleres de confección inscriptos en el sector 18 que fabrican sus prendas y originan su VBP en la venta a comercios mayoristas, quienes a su vez venden a comerciantes minoristas. Del trabajo de campo emergió que, en ambos casos, los comercios multiplican por dos (+100%) la facturación del taller, y el comercio minorista agrega el IVA al consumidor final (S7, Yoo). En este caso, el valor pagado por el consumidor debería ser dividido por 4,84 para poder compararlo con el VBP del sector.

Por último, existen diversos talleres de costura, estampado y terminación de prendas (entre otros procesos) incluidos en el rubro 18 que trabajan para marcas de ropa (que suelen estar dentro de la comercialización de prendas de vestir, códigos 51 y 52 del CIU) o para empresas del mismo sector 18 de confección de indumentaria. En el primer caso, se puede ejemplificar con un taller que fabrica pantalones para varias marcas de indumentaria femenina. En el segundo, con un taller de costura formal que vende su servicio de confección a una empresa inscripta con actividad principal confección de prendas de vestir). En esos casos, se dificulta sustancialmente poder conocer la proporción por la cual deflactar el precio pagado por el consumidor para estimar el VBP del sector, pues depende de una serie de variables adicionales como cuál es el camino que adopta luego la comercialización de la prenda (el 1, el 2 o el 3).

El diagrama 1 busca mostrar la heterogeneidad de situaciones que conviven al interior del sector y la complejidad de información contenida en el VBP del sector 18. En una investigación anterior obtuve que, en promedio, el 20% del valor abonado por el consumidor en un comercio formal representaba el costo del producto facturado por la empresa del sector 18 (Ludmer, 2018). En dicha oportunidad, realicé una encuesta sobre la estructura de costos a diez empresas que comercializaban prendas al consumidor final, abarcando casos de los 4 circuitos descriptos anteriormente. La ausencia de información oficial en la materia obliga a realizar el supuesto de que la muestra elaborada en dicho trabajo refleja correctamente el universo de empresas del sector 18. Esto condujo a deflactar el valor abonado por los turistas argentinos en el exterior por cinco (20%) para poder compararlo con el VBP del sector. En caso de que la muestra no represente correctamente la heterogeneidad del sector de confección, este supuesto puede introducir un sesgo de magnitud difícil de estimar. Obsérvese que dividir por cinco el monto obtenido por los turistas implica considerar un escenario de mínima, pues para los casos 1 y 2, el coeficiente para deflactar debería ser sustancialmente menor y, por ende, las importaciones de turistas valuadas a precios de productor, significativamente superiores.

Adicionalmente, cabe aclarar que se trabaja con valores monetarios de las prendas, tanto importadas como de fabricación nacional. En el caso en que las importadas resulten más baratas (motivo principal por el cual se realiza la compra en el exterior, como emergió de las encuestas), la participación en el mercado doméstico de la ropa importada medida en términos de cantidades será superior.

Por último, la participación de las importaciones sobre el VBP del sector se presenta para dos escenarios distintos: i) para el conjunto del sector (formal + informal), para lo cual se toma el valor del VBP informado por INDEC; o ii) sólo para el sector formal, lo que implica dividir por dos el valor informado del VBP.

iii) ¿Cómo conocer el impacto de las importaciones en la producción nacional de indumentaria en Argentina?

Para conocer el efecto de las importaciones de ropa sobre la producción nacional realizamos la descomposición de Chenery (1979), siguiendo a Kosacoff (2004)³⁷⁶. La fórmula que utilizamos fue:

$$\Delta \text{ Producción} = (1 - m_{t-1}) \cdot \Delta \text{ CNA} + \Delta \text{ Exportaciones} + (m_{t-1} - m_t) \cdot \text{CNA}$$

Donde Δ representa la variación, m_{t-1} la participación de las importaciones en el CNA para el período $t-1$ y m_t para el período t . Este método permite descomponer la contribución a la variación de la producción nacional de: i) la variación de la demanda interna de la ropa de fabricación nacional, deducida la proporción que le corresponde a los bienes importados en el período anterior; ii) la variación de las exportaciones; y, iii) la sustitución (o de-sustitución) de importaciones del año analizado (Bonvecchi, 2000).

Debido a que la descomposición de Chenery analiza las variaciones en las cantidades fabricadas, fue necesario analizar todas las variables a precios constantes. Para ello, trabajamos con el VBP de producción a pesos constantes del año 2004 y con el índice de precios implícitos del sector, ambos informados por las Cuentas Nacionales del INDEC.

Para llevar las importaciones a precios constantes de 2004, y dado que sí disponíamos de la evolución de las cantidades importadas de prendas para el canal de la Aduana, construimos un índice de precios para las importaciones a partir de deflactar los valores anuales importados de prendas ($P \cdot Q$) por las cantidades importadas medidas en kilogramos (Q). Luego tomamos los precios constantes de 2004 (en pesos) y

³⁷⁶ Para conocer la derivación algebraica de la ecuación de Chenery desde la identidad básica de las cuentas nacionales, ver Bonvecchi (2000).

elaboramos un índice de precios para poder deflactar toda la serie de importaciones. El supuesto implícito detrás de estos cálculos es que los precios tanto de las prendas importadas por los turistas argentinos como a través de maniobras de contrabando comercial evolucionaron de manera similar a los precios de las prendas importadas a través del canal de Aduana, supuesto que resulta razonable.

Por último, para obtener las exportaciones a precios constantes de 2004 realizamos el mismo procedimiento que para el caso de las importaciones, dada la disponibilidad de información agregada año a año de valores y cantidades exportadas.

Anexo 2

Cuestionarios utilizados para las entrevistas

i) Cuestionario para conocedores de la cadena de valor

Nombre:

Edad:

Sexo:

Ocupación:

Lugar de nacimiento:

1) ¿Desde cuándo comenzó a trabajar con la cadena de indumentaria argentina?

2) ¿A qué se dedica?

Sobre canales de comercialización y fabricación:

3) ¿Cuáles son los canales de comercialización de ropa más importantes en Argentina?

4) Hábleme de La Salada. ¿Cómo es la formalidad impositiva (pagan los impuestos que corresponden) de los puestos?

5) La ropa que se comercializa allí, ¿es de fabricación nacional o importada?

6) Para la ropa de fabricación nacional ¿cómo es la formalidad laboral (obreros con salarios de convenio y pago de cargas sociales) de los empleos generados en su fabricación?

7) ¿Los talleres que fabrican ropa para La Salada, lo hacen para algún otro canal de comercialización?

8) Hábleme del circuito comercial de Flores (Av. Avellaneda). ¿Cómo es la formalidad impositiva de los comercios?

9) La ropa que se comercializa allí, ¿es de fabricación nacional o importada?

10) ¿Cómo es la formalidad laboral en la fabricación de ropa allí comercializada?

11) ¿Los talleres que fabrican ropa para Flores, lo hacen para algún otro canal de comercialización?

12) Hábleme de las marcas de indumentaria *premium*. ¿Cómo es la formalidad impositiva de dichos comercios?

13) La ropa que comercializan, ¿es de fabricación nacional o importada?

14) Para la ropa de fabricación nacional ¿cómo es la formalidad laboral de los empleos generados en su fabricación?

15) ¿Los talleres que fabrican ropa para las marcas, lo hacen para algún otro canal de comercialización?

16) Hábleme de la ropa comercializada en los Supermercados de todo el país. ¿Cómo es la formalidad impositiva de dichos comercios?

- 17) La ropa que se comercializa allí, ¿es de fabricación nacional o importada?
- 18) ¿Cómo es la formalidad laboral en la fabricación de ropa allí comercializada?
- 19) ¿Los talleres que fabrican ropa para los supermercados, lo hacen para algún otro canal de comercialización?

Sobre las causas de la informalidad laboral:

- 20) Hablemos de los sindicatos, ¿cómo es la frecuencia de sus inspecciones?
- 21) Respecto a la AFIP y al Ministerio de Trabajo, ¿cómo son las inspecciones laborales en esta industria?
- 22) ¿Cuáles son las causas que explican la informalidad laboral en los empleos que fabrican ropa para La Salada?
- 23) ¿Cuáles son las causas que explican la informalidad laboral en los empleos que fabrican ropa para Flores?
- 24) ¿Cuáles son las causas que explican la informalidad laboral en los empleos que fabrican ropa para las marcas *premium*?
- 25) ¿Cuáles son las causas que explican la informalidad laboral en los empleos que fabrican ropa para los Supermercados?
- 26) Desde que usted tiene recuerdo de conocer esta industria ¿existía la tercerización y el trabajo a domicilio?

ii) Cuestionario para puesteros de La Salada

Nombre:

Edad:

Sexo:

Ocupación:

Lugar de nacimiento:

1) ¿Cómo es su negocio?

2) ¿Qué tareas realiza?

3) ¿Cuántos trabajadores tiene a su cargo en el puesto?

4) ¿Cuántos puestos/locales posee?

5) ¿Qué tipo de prendas comercializa?

6) ¿Las produce o las compra?

Si las produce:

7) ¿En dónde las fabrica?

8) ¿Quién es el encargado del taller?

9) ¿Cuántos trabajadores fabrican allí?

10) ¿Tiene familiares que lo ayudan?

11) ¿Cómo es la retribución a los trabajadores: salario mensual fijo, pago por prenda?

Si las compra:

14) ¿A quién se las compra?

15) ¿Quién define el precio?

15) ¿Vende sus productos al por mayor o menor?

Sobre el negocio:

16) ¿Quiénes son sus clientes?

17) ¿Cómo define los precios de venta de sus productos?

18) ¿Cuáles son los costos del negocio?

19) ¿Cómo define cuánto producir/cuánto comprar?

20) ¿Cuáles son las ventajas y las desventajas de su trabajo?

21) ¿Cómo impacta la crisis económica?

22) ¿Recibe inspecciones de la AFIP o del Ministerio de Trabajo?

23) ¿Recibe inspecciones de los Sindicatos?

24) ¿En general, los talleres que fabrican la ropa para La Salada tienen a sus trabajadores en blanco?

iii) Cuestionario para dueños/gerentes de marcas y talleres formales y diseñadores

Nombre:

Edad:

Sexo:

Ocupación:

Lugar de nacimiento:

- 1) ¿Desde qué año tiene la empresa / está en esta industria?
- 2) ¿Cuántos trabajadores propios tiene su empresa?
- 3) ¿A través de qué canales comercializa sus prendas (locales propios, franquicias, multi-marcas, internet)?
- 4) ¿Cuántos locales de venta posee?
- 5) ¿A qué segmento de consumidores vende su empresa?
- 6) ¿Qué tipo de prendas comercializa?
- 7) ¿Las produce internamente, las compra o las manda a fabricar?
- 8) ¿En base a qué criterios define la fabricación nacional o la importación de las prendas?

Si las produce internamente:

- 9) ¿En dónde las fabrica?
- 10) ¿Cuántos trabajadores tiene en la fabricación?
- 11) ¿Están en blanco?
- 12) ¿Hay presencia del sindicato?
- 13) ¿Recibe inspecciones de AFIP o del Ministerio de Trabajo?

Si las manda a fabricar:

- 14) ¿A quién se las encarga?
- 15) ¿Cómo se define el precio por el servicio de costura?
- 16) ¿Sus prendas son confeccionadas por dicho tallerista o van a otros talleres?
- 17) ¿Cómo lo controla?

Si las compra:

- 18) ¿A quién se las compra?
- 19) ¿Las prendas son de producción nacional o son importadas?

20) Si es producción nacional, ¿conoce las condiciones de fabricación de las prendas?

Si son importadas:

21) ¿De dónde las importa?

22) ¿Las importa directamente su empresa o contrata a un intermediario importador?

Generales:

23) ¿A su empresa le afecta la competencia importada?

24) ¿Qué piensa de La Salada?

25) ¿Qué me puede decir de las denuncias de la Fundación La Alameda respecto a que varias marcas reconocidas fabrican su ropa en talleres clandestinos?

26) En general, ¿las fábricas y talleres que fabrican la ropa para las marcas tienen a sus trabajadores en blanco?

27) Por último, ¿cómo impacta la crisis económica?

iv) Cuestionario para empresarios de Flores y Once

Nombre:

Edad:

Sexo:

Ocupación:

Lugar de nacimiento:

- 1) ¿Desde qué año tiene la empresa / está en esta industria?
- 2) ¿Cuántos trabajadores propios tiene su empresa?
- 3) ¿A través de qué canales comercializa sus prendas (locales propios, franquicias, multi-marcas, internet)?
- 4) ¿Cuántos locales de venta posee?
- 5) ¿A qué segmento del consumo vende su empresa?
- 6) ¿Qué tipo de prendas comercializa?
- 7) ¿Las produce internamente, las compra o las manda a fabricar?
- 8) ¿En base a qué criterios define la fabricación nacional o la importación de las prendas?

Si las produce internamente:

- 9) ¿En dónde las fabrica?
- 10) ¿Cuántos trabajadores tiene en la fabricación?
- 11) ¿Hay presencia del sindicato en la fábrica/taller?
- 12) ¿Recibe inspecciones de AFIP o del Ministerio de Trabajo en la fábrica/taller?

Si las manda a fabricar:

- 13) ¿A quién se las encarga?
- 14) ¿Cómo se define el precio por el servicio de costura?
- 15) ¿Sus prendas son confeccionadas por dicho tallerista o van a otros talleres?
- 16) ¿Cómo lo controla?
- 17) ¿El taller trabaja sólo para usted o para otros clientes?

Si las compra:

- 18) ¿A quién se las compra?
- 19) ¿Las prendas son de producción nacional o son importadas?
- 20) Si es producción nacional, ¿conoce las condiciones de fabricación de las prendas?

Si son importadas:

21) ¿De dónde las importa?

22) ¿Las importa directamente su empresa o contrata a un intermediario importador?

Generales:

23) ¿A su empresa le afecta la competencia importada?

24) ¿La Salada es un competidor del circuito Flores?

25) En general, ¿los talleres y fábricas que confeccionan la ropa para el circuito de Flores, tienen a los costureros en blanco?

26) ¿Son los mismos talleres que fabrican para La Salada?

27) ¿Cómo impacta la crisis económica?

v) Cuestionario para trabajadores y cooperativistas

Nombre:

Edad:

Sexo:

Ocupación:

Lugar de nacimiento:

1) ¿Desde cuándo comenzó a trabajar con la cadena de indumentaria argentina?

2) ¿A qué se dedica?

3) ¿En dónde trabaja?

Para asalariados y trabajadores familiares:

4) ¿Tiene recibo de sueldo y descuentos jubilatorios? ¿Paga el monotributo?

5) En caso negativo, ¿por qué no?

Para cuentapropistas y patrones:

6) ¿Es monotributista o responsable inscripto?

7) ¿Su cliente le pide facturas?

8) ¿Para quién fabrica la ropa?

Para cooperativistas:

9) ¿Cómo funciona la cooperativa?

10) ¿Tienen aportes jubilatorios?

Sobre las causas de la informalidad laboral:

11) Hablemos de los sindicatos, ¿cómo es la frecuencia de sus inspecciones?

12) Respecto a la AFIP y al Ministerio de Trabajo, ¿cómo son las inspecciones laborales en esta industria?

Anexo 3

Lista de Entrevistados

Grupo	Código de identificación	Nombre y apellido	cargo (de ser posible)	organización	lugar de entrevista	Fecha
Funcionarios (o ex)	F1	Joaquín Alperovich	(Ex) Director Nacional	Oficina Nacional de Presupuesto del Ministerio de Hacienda de la Nación	CABA	Abril de 2019
Funcionarios (o ex)	F2	Santiago Senna	Director General de Emprendedores	GCBA	CABA	May-2017 y oct-2018
Funcionarios (o ex)	F3	Javier Armesto	Coordinador Centro Textiles	INTI	San Martín, Pcia. Bs.As.	Mar-2017, ene-2018 y feb-2019
Funcionarios (o ex)	F4	-	Analista	Ministerio de Producción de la Nación	CABA	Mayo de 2018
Funcionarios (o ex)	F5	Ariel Schale	(ex) Subsecretario de Comercio Internacional	Cancillería	CABA	Febrero de 2019
Funcionarios (o ex)	F6	Laura Sotillo	Abogada	Agencia Gubernamental de Control del GCBA	CABA	Agosto de 2018
Funcionarios (o ex)	F7	-	Responsable de los operativos de la Encuesta Permanente de Hogares	INDEC	CABA	Agosto de 2018
Funcionarios (o ex)	F8	Juan Pablo Pilorget	Coordinador de la ENGHo 2012-2013	INDEC	CABA	Agosto de 2018
Funcionarios (o ex)	F9	Mauro Richiano	Asesor legal	INAES	CABA	Abril de 2019
Gremial Empresaria	GE1	Claudio Drescher	Presidente	CIAI	CABA	Mar-2017 y Oct-2018
Gremial Empresaria	GE2	José Ignacio De Mendiguren	Vice-presidente	CIAI	CABA	Septiembre de 2018
Gremial Empresaria	GE3	Alicia Hernández	Gerente General	CIAI	CABA	Mar-2017, Sept-2018 y Feb-2019

Grupo	Código de identificación	Nombre y apellido	cargo (de ser posible)	organización	lugar de entrevista	Fecha
Gremial Empresaria	GE4	Carlos Elizalde	Presidente	Cámara de Confeccionistas de Pergamino	Pergamino, Pcia. Bs.As.	Diciembre de 2018
Gremial Empresaria	GE5	-	Miembro Comisión Directiva	Cámara de Confeccionistas de Pergamino	Pergamino, Pcia. Bs.As.	Diciembre de 2018
Gremial Empresaria	GE6	Eduardo Kozac	Vicepresidente 1º	CAIByN	CABA	Ene-2018 y Feb-2019
Gremial Empresaria	GE7	Jorge Laccaria	Miembro paritario	FAIA	CABA	Mar-2019 y abr-2019
Gremial Empresaria	GE8	Hernán Ebekian	Presidente	CAIByN	CABA	Febrero de 2019
Gremial Empresaria	GE9	Mónica Lee	Gerente General	Cámara de Empresarios Coreanos en Argentina	CABA	Junio de 2019
Sindicatos y ONGs	S1	Luis Bellido	Gremialista	SOIVA	CABA	Abril de 2019
Sindicatos y ONGs	S2	Graciela Valdez	Secretaría Adjunta	Unión Cortadores de Indumentaria	CABA	Abril de 2019
Sindicatos y ONGs	S3	Patricio Ledwith	Secretario Gremial	Unión Cortadores de Indumentaria	CABA	Abril de 2019
Sindicatos y ONGs	S4	Federico Blasco	Coordinador	Movimiento de Trabajadores Excluidos Textil	CABA	Mar-2017 y Ago-2018
Sindicatos y ONGs	S5	José Minaberrigaray	Secretario General	SETIA	CABA	Enero de 2018
Sindicatos y ONGs	S6	-	Costurero referente de la lista rola	SOIVA	La plata, Pcia. Bs.As.	Octubre de 2016
Sindicatos y ONGs	S7	Leonardo Yoo	Presidente	OKTA Argentina	CABA	Octubre de 2016
Sindicatos y ONGs	S8	Víctor De La Fuente	Gremialista	SETIA		Abril de 2019
Sindicatos y ONGs	S9	Ezequiel Conde	Coordinador	La Alameda	CABA	22 de marzo de 2019

Grupo	Código de identificación	Nombre y apellido	cargo (de ser posible)	organización	lugar de entrevista	Fecha
Sindicatos y ONGs	S10	Yeal Kim	Presidente	Fundación PROTEJER	CABA	Abril de 2019
Cooperativistas	C1	-	Coordinadora	Cooperativa Textil Darío Santillán	Avellaneda, Pcia. Bs.As.	Junio de 2018
Cooperativistas	C2	-	Cooperativista	Cooperativa Copacabana MTE Textil	CABA	Junio de 2018
Cooperativistas	C3	-	Coordinadora de cooperativas	Movimiento de Trabajadores Excluidos Textil	CABA	Junio de 2018
Puesteros de La Salada	Pu1	Michelle	Puestero de La Salada	-	La Salada-Lomas de Zamora, Pcia. Bs.As.	Noviembre de 2018
Puesteros de La Salada	Pu2	-	Puestero de La Salada	-	La Salada-Lomas de Zamora, Pcia. Bs.As.	Noviembre de 2018
Puesteros de La Salada	Pu3	-	Puestera de La Salada	-	La Salada-Lomas de Zamora, Pcia. Bs.As.	Noviembre de 2018
Puesteros de La Salada	Pu4	-	Puestero de La Salada	-	La Salada-Lomas de Zamora, Pcia. Bs.As.	Noviembre de 2018
Puesteros de La Salada	Pu5	-	Puestero de La Salada	-	La Salada-Lomas de Zamora, Pcia. Bs.As.	Noviembre de 2018

Grupo	Código de identificación	Nombre y apellido	cargo (de ser posible)	organización	lugar de entrevista	Fecha
Puesteros de La Salada	Pu6	-	Puestero de La Salada	-	La Salada- Lomas de Zamora, Pcia. Bs.As.	Noviembre de 2018
Puesteros de La Salada	Pu7	-	Puestero de La Salada	-	La Salada- Lomas de Zamora, Pcia. Bs.As.	Noviembre de 2018
Puesteros de La Salada	Pu8	-	Puestero de La Salada	-	La Salada- Lomas de Zamora, Pcia. Bs.As.	Noviembre de 2018
Puesteros de La Salada	Pu9	-	Puestero de La Salada	-	La Salada- Lomas de Zamora, Pcia. Bs.As.	Noviembre de 2018
Puesteros de La Salada	Pu10	-	Puestero de La Salada	-	La Salada- Lomas de Zamora, Pcia. Bs.As.	Noviembre de 2018
Comerciante de Flores	Flo1				Flores- CABA	Noviembre de 2018
Comerciante de Flores	Flo2				Flores- CABA	Noviembre de 2018
Comerciante de Flores	Flo3				Flores- CABA	Noviembre de 2018
Comerciante de Flores	Flo4				Flores- CABA	Noviembre de 2018
Comerciante de Flores	Flo5				Flores- CABA	Noviembre de 2018
Experto en la cadena	Exp1	Mariano Kestelboin	Economista	(Ex) Director Ejecutivo Fundación PROTEJER	CABA	Marzo de 2017 y Junio de 2018

Grupo	Código de identificación	Nombre y apellido	cargo (de ser posible)	organización	lugar de entrevista	Fecha
Experto en la cadena	Exp2	-		Vendedor de empresa textil en La Salada	San Martín y La Salada-Lomas de Zamora, Pcia. Bs. As.	Mayo de 2018 y 30 de Enero de 2019
Experto en la cadena	Exp3	-		Vendedor de empresa textil en La Salada	San Martín y La Salada-Lomas de Zamora, Pcia. Bs. As.	Mar-2017, Oct-2018 y Mar-2019
Experto en la cadena	Exp4	-		Vendedor de empresa textil en La Salada	San Martín, Pcia. Bs. As.	Febrero de 2018
Experto en la cadena	Exp5	Victoria Giarizo	Economista asesora	CAME	CABA	Marzo de 2019
Experto en la cadena	Exp6	Susana Saulquin	Socióloga e historiadora de la moda en Argentina	-	Vicente Lopez, Pcia. Buenos Aires	Abr-2017 y Mar-2019
Experto en la cadena	Exp7	Julietta Lousteau	Economista jefe	Fundación PROTEJER	Vicente Lopez, Pcia. Buenos Aires	Noviembre de 2018
Experto en la cadena	Exp8	Guillermo Guerici	Candidato a MBA	European Business School (Madrid)	CABA	Diciembre de 2018
Empresarios	B1	-	Dueño	Taller proveedor de supermercados	San Martín, Pcia. Buenos Aires	Marzo de 2019
Empresarios	B2	Gustavo Martínez	Dueño	Taverniti	Los Polvorines, Pcia. Buenos Aires	Noviembre de 2018
Empresarios	B3	Roque Manuli	Dueño	Fábrica proveedora de Zara	La Matanza, Pcia. Buenos Aires	Nov-2018 y Mar-2019
Empresarios	B4	Alejandro Díaz	Gerente de Aprovisionamiento	Jazmín Chebar	CABA	Noviembre de 2018

Grupo	Código de identificación	Nombre y apellido	cargo (de ser posible)	organización	lugar de entrevista	Fecha
Empresarios	B5	Yasmina Salomón	Gerente Económico	Jazmín Chebar	CABA	Marzo de 2019
Empresarios	B6	-	Dueña	Licenciataria de Adidas y Nike	CABA	Marzo de 2019
Empresarios	B7	-	Dueña	Taller de confección de Jeans	Pergamino, Pcia. Bs.As.	Diciembre de 2018
Empresarios	B8	Sergio Bagechian	Dueño	Fábrica (ex) Licenciataria de Adidas en Argentina	Vicente Lopez, Pcia. Buenos Aires	Marzo de 2019
Empresarios	B9	Mauro González	Dueño	Fábrica de ropa de trabajo	Berazategui	Febrero de 2019
Empresarios	B10	Oscar Rojas	Hijo de Dueño de Tienda de Indumentaria	Mendoza capital, décadas de 1940,50 y 60	CABA	Marzo de 2017 y Junio de 2018
Empresarios	B11	-	Dueño marca de bebés y niños de Flores	-	Avellaneda	Febrero de 2019
Empresarios	B12	-	Dueño	Antiguo comerciante mayorista de ropa de Once y actual fabricante	CABA	Febrero de 2019
Empresarios	B13	-	Hija de comerciante de ropa masculina de Congreso	-	CABA	Diciembre de 2018
Empresarios	B14	-	Hijo de fabricante de lencería femenina en los 50 y 60	-	CABA	Marzo de 2019
Empresarios	B15	Marcelo Sanguinetti	Gerente Económico	Guardapolvos Saber	CABA	Marzo de 2019
Portugal	P1	Paulo Vaz	Director	ATP	Porto, Portugal	27/09/2019
Portugal	P2	Manuel Serrano	Presidente	Selectiva Moda	Porto, Portugal	26/09/2019

Grupo	Código de identificación	Nombre y apellido	cargo (de ser posible)	organización	lugar de entrevista	Fecha
Portugal	P3	Manuel Freitas	Secretario General	<i>Federação dos Sindicatos dos Trabalhadores Têxteis, Lanifícios, Vestuário, Calçado e Peles de Portugal (FESETE)</i>	Porto, Portugal	25/09/2019
Portugal	P4	Cristina Castro	Relaciones Públicas	<i>Centro Tecnológico Industrias Textil Vestuário de Portugal (CITEVE)</i>	Vila Nova de Famalicao, Portugal	28/09/2019
Portugal	P5	Pedro Guimarães	Jefe de la unidad de calificación y formación	Modatex	Porto, Portugal	25/09/2019
Portugal	P6	Anita Gonçalves	Directora Carrera de Diseño	ESAD Matosinhos	Porto, Portugal	26/09/2019
Portugal	P7	Rui Lorenzo	Agregado Comercial	AICEP	Buenos Aires, Argentina	11/09/2019
Portugal	P8	Jorge Fiel	Periodista	T-Journal	Porto y Vila Nova de Famalicao, Portugal	27 y 28/9/2019
Portugal	P9	Braz Costa	Director General	CITEVE	Porto, Portugal	27/09/2019

Anexo 4

Formularios para las encuestas a puesteros y comerciantes

i) Cuestionario para puesteros y comerciantes

Edad: Sexo: Lugar de nacimiento:

Tipo de prendas comercializadas:

- 1) ¿Las prenda las fabrica o las compra?
- 2) Si las compra, ¿a quién se las compra?
- 3) Si las fabrica, ¿dónde las fabrica?
- 4) ¿Cuántos trabajadores tiene en la fabricación de las prendas?
- 5) ¿Tiene familiares que trabajan con usted en la fabricación?
- 6) ¿Usted paga el monotributo?
- 7) ¿Ellos pagan el monotributo?

Anexo 5

Descomposición Oaxaca-Blinder

A continuación se presentan los resultados del modelo *probit* estimado para conocer las causas de la informalidad laboral tanto para el total de los ocupados de la economía argentina como para los trabajadores de la industria manufacturera. En ambos casos, el tratamiento de los datos se hizo para los períodos 2003-2011 y 2012-2018. Como se describió en el capítulo 3 de metodología, el modelo fue estimado para los dos periodos analizados estableciendo como la variable dependiente a una *dummy* de informalidad. El modelo especificado permite cuantificar que trabajar en la costura incrementa entre 11,7 y 5,1% la probabilidad de ser informal para los trabajadores industriales, controlando por otros atributos observables. Si se toma el total de los ocupados argentinos, la probabilidad aumenta 9,3 y 5,5%, con un 99% de confianza. Esto deja en evidencia la existencia de una penalidad en materia de informalidad laboral para aquellos trabajadores de la confección de indumentaria.

Gráfico 1
Resultados del modelo *probit*: períodos 2003-2011 y 2012-2018

Modelo para probabilidad de ser informal	Grupo base: trabajadores de la industria		Grupo base: resto de la muestra	
	2003-2011	2012-2018	2003-2011	2012-2018
Educación hasta primaria incompleta	0.1824*** (0.0098)	0.1808*** (0.0140)	0.3188*** (0.0028)	0.2991*** (0.0041)
Educación primaria completa	0.0963*** (0.0064)	0.0983*** (0.0076)	0.2205*** (0.0021)	0.1919*** (0.0025)
Educación secundaria incompleta	0.0902*** (0.0063)	0.0904*** (0.0072)	0.1604*** (0.0021)	0.1478*** (0.0024)
Educación superior incompleta	0.0219*** (0.0078)	0.0284*** (0.0088)	-0.0268*** (0.0023)	-0.0289*** (0.0024)
Educación superior completa	-0.4538*** (0.0044)	-0.4485*** (0.0036)	-0.4585*** (0.0014)	-0.4336*** (0.0013)
Edad	-0.0412*** (0.0010)	-0.0417*** (0.0012)	-0.0365*** (0.0003)	-0.0357*** (0.0004)
Edad al cuadrado	0.0005*** (0.0000)	0.0005*** (0.0000)	0.0004*** (0.0000)	0.0004*** (0.0000)
Región NOA	0.1340*** (0.0073)	0.1557*** (0.0086)	0.1513*** (0.0024)	0.1472*** (0.0027)
Región NEA	0.1958*** (0.0099)	0.1303*** (0.0135)	0.0890*** (0.0029)	0.0859*** (0.0033)
Región Cuyo	0.0210*** (0.0081)	0.0360*** (0.0096)	0.1358*** (0.0029)	0.1100*** (0.0033)
Región Pampeana	0.0001 (0.0060)	-0.0324*** (0.0068)	0.0061*** (0.0022)	0.0008 (0.0023)
Región Patagonia	-0.1527*** (0.0083)	-0.1142*** (0.0091)	-0.1359*** (0.0025)	-0.1056*** (0.0026)
Mujer	0.1389*** (0.0056)	0.1088*** (0.0067)	0.1534*** (0.0015)	0.1047*** (0.0017)
Extranjero	0.1139*** (0.0105)	0.1512*** (0.0128)	0.1237*** (0.0037)	0.1159*** (0.0043)
Domicilio	0.2281*** (0.0105)	0.2349*** (0.0126)	0.0970*** (0.0050)	0.0827*** (0.0053)
Tamaño 1	0.5883*** (0.0042)	0.6750*** (0.0051)	0.5026*** (0.0018)	0.5668*** (0.0022)
Tamaño 2	0.4840*** (0.0049)	0.5158*** (0.0061)	0.2995*** (0.0019)	0.3139*** (0.0023)
Tamaño 3	0.2227*** (0.0071)	0.1965*** (0.0094)	-0.0110*** (0.0026)	-0.0374*** (0.0028)
Tamaño 4	-0.0424*** (0.0074)	-0.0409*** (0.0086)	-0.2157*** (0.0020)	-0.2168*** (0.0020)
Tamaño 5	-0.2890*** (0.0068)	-0.2683*** (0.0070)	-0.3703*** (0.0017)	-0.3309*** (0.0016)
Tamaño 6	-0.3517*** (0.0070)	-0.3073*** (0.0070)	-0.3505*** (0.0020)	-0.3323*** (0.0016)
Sector de Confección de ropa	0.1168*** (0.0090)	0.0514*** (0.0115)	0.0928*** (0.0080)	0.0550*** (0.0100)
Observaciones	81,159	62,452	728,378	590,384
Desvío estándar entre paréntesis				
*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1				

Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Anexo 6

Encuesta sobre canales de compra de indumentaria

La siguiente encuesta anónima es parte de un proyecto de investigación de un grupo de científicos del CONICET sobre preferencias entre canales de compra de indumentaria. El objetivo de la misma consiste en identificar oportunidades para mejorar las experiencias de consumo en el rubro.

* Obligatorio

Género *

- ☐ Hombre
- ☐ Mujer
- ☐ Otro

Edad (en años)*

En cuál de estos canales compra mayor cantidad de ropa?*

- ☐ Shopping
- ☐ Supermercados
- ☐ Locales de barrio
- ☐ Ferias
- ☐ En el exterior
- ☐ Outlets
- ☐ Otro

¿Por qué motivo principal compra ropa en el canal previamente mencionado? *

- ☐ Precio
- ☐ Calidad
- ☐ Diversidad de marcas
- ☐ Atención al cliente
- ☐ Moda
- ☐ Otras

¿En su último viaje al exterior, ¿cuántos dólares gastó en ropa (no incluye calzado)?*

- No viajé al exterior
- No compré ropa en el exterior
- Hasta 100 U\$S
- Entre 101 y 200 U\$S
- Entre 201 y 300 U\$S
- Entre 301 y 400 U\$S
- Entre 401 y 500 U\$S
- Más de 500 U\$S

¿Qué porcentaje de las compras de ropa en su último viaje al exterior las pagó con Tarjetas (débito y crédito)?*

- No viajé al exterior
- No compré ropa en el exterior
- Entre el 0 y el 25%
- Entre el 26 y el 50%
- Entre el 51 y el 75%
- Entre el 76 y el 100%

De su último viaje al exterior, ¿qué porcentaje de sus GASTOS CON TARJETA fueron para la compra de ropa?*

- No viajé al exterior
- No compré ropa en el exterior
- Menos del 20%
- Entre el 21 y el 40%
- Entre el 41 y el 60%
- Entre el 61 y el 80%
- Entre el 81 y el 100%