

“TALLERES CLANDESTINOS”: EL TRASPATIO DE LAS “GRANDES MARCAS”. ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO DENTRO DE LA INDUSTRIA DE LA INDUMENTARIA¹

María Ayelén ARCOS¹

Resumen

La industria de la indumentaria ha experimentado un importante proceso de crecimiento en la última década. Esto se debe en parte a la permanencia de modalidades de explotación intensiva de mano de obra, mayormente migrante, en los denominados “talleres clandestinos”. En este artículo sintetizaremos las características principales de la organización del trabajo en estos emplazamientos, halladas en investigaciones previas, y las contrastaremos con información estadística disponible, a fin de contextualizar y analizar los argumentos propuestos por representantes del empresariado de la industria textil nacional.

Palabras clave: talleres domiciliarios; tercerización; migración.

Abstract

The apparel industry has experienced a significant growth process in the last decade. This is partly due to the persistence of forms of intensive exploitation of the workforce, mostly migrant, in what is popularly called as “talleres clandestinos”. In this article we synthesize the main characteristics of the sweatshop’s work organization, found in previous research, and contrast them with available statistical information, in order to contextualize and analyze the arguments used by representatives of national garment entrepreneurs.

Key words: sweatshops, outsourcing, migration.

¹ Departamento de Etnohistoria; Facultad de Filosofía y Letras; Universidad de Buenos Aires; CONICET.

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*, No. 10: 333-351. Julio-Diciembre. ISSN: 0328-9478 (impreso). ISSN: 2314-2383 (digital).

Talleres domiciliarios de costura: jornadas y salarios.

En este trabajo se presentarán las formas actuales más importantes de reclutamiento de trabajadores migrantes bolivianos y de organización del trabajo en la rama de la confección dentro de su unidad productiva más importante, los talleres domiciliarios de costura. La información expuesta aquí pretende dar continuidad a las investigaciones iniciadas en 2007 con el fin de indagar en torno a las formas que asume el trabajo en talleres de costura en la Ciudad de Buenos Aires, que reclutan en su mayor parte migrantes de diferentes regiones de Bolivia (Arcos, 2012, 2013). Con ello se ha procurado sistematizar las características más importantes de la producción de indumentaria que hacen del trabajo precario e intensivo de migrantes la modalidad idónea para obtener amplios márgenes de ganancia por parte del empresariado local.

Los talleres de costura se sirven generalmente de la explotación informal de migrantes bolivianos, dentro de domicilios privados en la ciudad capital, primordialmente en los barrios de Flores, Floresta, Parque Avellaneda, Caballito, Pompeya, y villas como la 1-11-14. Ello dificulta establecer una estimación precisa sobre la magnitud del trabajo precario y no registrado dentro de la indumentaria. No obstante, organizaciones representantes de los trabajadores de la costura como la Fundación Alameda, y el Sindicato de Obreros de la Industria del Vestido y Afines (SOIVA) calculan que la tercerización en talleres de costura precarios afecta a más del 80% de las marcas de indumentaria (Fundación Alameda, 2013; SOIVA, 2013). Esta rama representaría el 25% del trabajo no registrado en el país (SOIVA, 2013). Por otro lado, el Instituto Nacional de Tecnología Industrial estimaba en 2011 una tasa de informalidad de un 70% (INTI, 2011).

En los talleres conviven la vida “doméstica” y el lugar de trabajo del costurero. Las pertenencias personales, las camas y las herramientas de trabajo se distribuyen en espacios hacinados en los que predomina un sistema de trabajo conocido como “cama caliente”. Este señala la proximidad entre la máquina de costura y la cama, expresión espacial de un tiempo marcado por la perpetua consecución entre las horas de trabajo y las horas de sueño. Suele asignarse una habitación que funciona exclusivamente como lugar de producción, disponiendo las máquinas necesarias para efectuar la labor. Así todo, al ser la superficie del taller reducida, el territorio laboral inevitablemente culmina por copar cada espacio.

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

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

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

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

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

Entre las entrevistas realizadas hemos hallado que la duración de la jornada oscila generalmente entre las 12 y 10 horas continuas, de lunes a sábado, contando con breves lapsos para dos o tres comidas diarias (a menudo insuficiente o de escaso valor nutricional). Durante los días

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

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

Reclutamiento y permanencia de los trabajadores en estos empleos

De acuerdo al último censo llevado a cabo en el año 2010, la comunidad boliviana en Argentina conforma la segunda colectividad migratoria más grande con el 19,1% de los extranjeros censados. Un 36,7% de los migrantes bolivianos arribó al país entre los años 2002 y 2010, expresando la continuidad de un proceso de crecimiento en el volumen de las migraciones procedentes de Bolivia. Así de 143.569 ciudadanos bolivianos registrados en 1991 (el 8,9% de los migrantes en total), se calculó en 2001 un aumento en esta cifra que redundó en la presencia de 233.464 migrantes de este país (15,2% de los migrantes) y 345.272 en 2010 (INDEC, 2012).

Es en la Ciudad y la Provincia de Buenos Aires donde se observa una mayor concentración de personas procedentes de Bolivia. Sólo en

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

Los trabajadores migrantes acceden a estos empleos a través de una diversidad de circuitos. En la mayor parte de los casos entrevistados se encuentra que la forma de reclutamiento más frecuente se efectúa a través de lo que se conoce como oferta fraudulenta de trabajo asociada a modalidades de *trata laboral*. En Bolivia se “informa” a través de los radios, carteles en la vía pública y un gran abanico de vínculos personales sobre posibilidades de empleo en costura en Argentina, que prometen remuneraciones y condiciones relativamente “mejores”.

El traslado de los trabajadores suele ser cubierto por el tallerista quien puede adelantar el dinero necesario para comprar el pasaje, ejecutarlo él mismo o mandar a un tercero. En todos estos casos, el “costo” de traslado del costurero es descontado de sus primeros ingresos a partir de la contracción de una deuda que es comunicada al trabajador luego de haber arribado al taller. Esto constituye una fuente de trabajo gratuito para el tallerista, como para la marca que allí terceriza su producción. En muchos casos, el periodo en el que el costurero cede trabajo gratuito puede prolongarse apelando a diversos mecanismos. El tallerista puede: a) argüir que el fabricante (la marca) no ha pagado el trabajo; b) aducir un engrosamiento de la deuda del costurero al descontarle los llamados “adelantos” (sumas que el tallerista “presta” semanalmente para cubrir ciertos gastos personales que el costurero no puede afrontar a causa de su endeudamiento inicial o porque no ha producido la cantidad necesaria de prendas en su etapa de aprendizaje). Así, N. nos relataba que la tallerista descontó en sus primeros meses los pasajes:

¿Cuánto les descontó?

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

El trabajo en costura es estacional, intensificándose durante nueve meses continuos, a causa de ciertas características propias de la planificación de la producción y el diseño⁵. Cuando menguan las órdenes de producción, los trabajadores pierden su empleo y este periodo de desocupación no es cubierto por el tallerista, ni por los empresarios que tercerizan la producción en los talleres. Los costureros pueden volver a Bolivia, para retornar luego al mismo taller o a uno nuevo. Pueden también cambiar de talleres en caso de ser despedidos, o a medida que conocen “mejores” ofertas laborales (a través de los contactos que pueden formar en los distintos puntos de encuentro de migrantes bolivianos durante los domingos, entre los mismos compañeros del taller, a través de la radio, etc.).

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

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

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

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

A pesar de las magras ofertas salariales y en desmedro de las condiciones de trabajo y de vida que pueden prolongarse por años a través del paso por diferentes talleres, muchos costureros continúan trabajando con la expectativa de ahorrar (puesto que la comida y la vivienda están relativamente "cubiertas" por el tallerista) y eventualmente montar un taller propio. P., representante de la colectividad boliviana citaba como ejemplo,

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

El dinero recibido también es enviado a los parientes que permanecen en Bolivia. En el año 2012 las remesas familiares recibidas en Bolivia alcanzaron los USD 1.094,3 millones, superando en un 8,1% los USD 1.012,3 millones percibidos el año anterior (BCB, 2013a). Argentina se posiciona en tercer lugar de importancia originando el 12,1% de

los envíos de dinero, con un total de USD 131,28 millones, aún a pesar de decrecimiento proyectado por el Banco Central boliviano a raíz de las restricciones impuestas a la compra de divisas por parte del gobierno argentino (BCB, 2013b).

Distintos representantes de instituciones financieras de Bolivia, conciben la importancia que guardan las remesas para la economía Boliviana, ya sea por su aporte en la demanda interna, como por su importante rol en el ingreso de divisas: *“El aumento de los envíos demuestra que los bolivianos que se han ido a trabajar principalmente a España, pese al gran desempleo que hay en ese país, siguen manteniendo sus fuentes de empleo y que su labor es valorada donde trabajan”*, expresó, por ejemplo, el ex presidente del Banco Central de Bolivia Armando Méndez (Diario La Razón, 2013). Analistas financieros como Julio Alvarado, remarcan la *“[...] capacidad de ahorro, que en épocas de crisis se ha traducido en algo más de ‘sacrificio’”* (Diario Los Tiempos, 2013). Luis Evía en cambio, enfatiza en la misma nota, que el origen mismo de este aumento dentro de un contexto de crisis internacional no expresa otra cosa que la *“flexibilidad de los bolivianos”* en los mercados laborales receptores: *“Los bolivianos hacen trabajos que los europeos no quieren hacer. Además, el boliviano es una persona con más iniciativa y ha sabido incorporarse en el mercado laboral europeo”* (Diario Los Tiempos, 2013).

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

principal con 228.082 emigrantes (INE, 2013), donde las ofertas –fraudulentas– de trabajo en costura aparecen como posibilidades de una mejora en la calidad de vida para amplios sectores de la población. Como ejemplo, a N. le habían propuesto en 2010: “[...] *por prenda tres pesos. Mi sueldo es tres mil ‘yo les voy a pagar tres mil’. Pero no dijo en ese momento que iba a pagar tres pesos por prenda [...] nunca llegás. Yo te pago tres mil me dijo*”.

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

La industria de indumentaria en Argentina

Representantes empresarios del sector sostienen que las condiciones de producción en la indumentaria responden, en parte, al modo en que se reactivó la industria en nuestro país luego de la crisis de 2001. En efecto, según los datos proporcionados por el INDEC (2005) entre los años 1974, 1985 y 1994 podemos hallar una paulatina disminución de las unidades productivas, de los puestos de trabajo ocupados, del valor de la producción y del valor agregado, tanto en la rama que aquí nos ocupa como en el resto de las actividades. En 20 años la cantidad de puestos de trabajo en la indumentaria se redujo en un 40,2%, al tiempo que los locales disminuyeron en aproximadamente un 36%. Entre los años 1993 y 2003, primordialmente, se observa una disminución de las unidades productivas censales en un 19,6%.

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

Según los datos proporcionados por el Censo Nacional Económico 2004/2005 (CNE en adelante) elaborado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, la actividad de confección se componía en el año 2003 de 3.667 locales (productivos), dentro de los cuales se empleaba un total de 26.784 asalariados para cuya remuneración se destinó durante dicho año un total de ARS 242.949, mientras el excedente bruto de explotación alcanzó los ARS 771.335 (INDEC, 2005).

En el censo hallamos una predominancia numérica de locales pequeños de entre 0-5 empleados (2.553 constituyen el 70,5% de los locales que integran dicha actividad). Sólo un 4,7% que empleaba en 2003 a un 44,8% de los asalariados totales, declaraba producir el 47,19% del valor de la producción de la actividad en total y llevarse el 42,22% del excedente total de dicha actividad. Mientras tanto el 71,73% de los locales se llevaban el 16,18% del excedente calculado para la actividad (INDEC, 2005). Con todo, en el informe elaborado por el Ministerio de Industria (2011) como en el CNE 2004/2005, se resalta la escasa concentración empresarial (en términos de ocupación como de valor agregado, no así en términos geográficos).

La estimación de la remuneración media mensual para el año 2003 rondaba en los ARS 698 para el caso de la confección. Según indican los cuadros del CNE el valor agregado en esta rama se divide en la siguiente manera: 23% se destinaría a remuneración de los asalariados; 2,2% en impuestos a la producción y 74,3% en excedente bruto de explotación (INDEC, 2005). Dentro de las manufacturas, la fabricación de prendas en general (incluyendo teñido de pieles, etc.) es una de las que refleja con mayor gravedad la desproporción entre el excedente bruto de explotación y la remuneración media de los asalariados. Contando con la menor remuneración media mensual estimada (ARS 722) entre las manufacturas, esta rama se ubica en octavo lugar según la proporción del excedente bruto de explotación (INDEC, 2005).

De acuerdo al Plan Industrial 2020 (MIRA, 2011), la cadena textil en general (incluyendo la fabricación de telas) empleaba alrededor de 360 mil trabajadores registrados en 2010. Según este informe, sólo en la actividad de indumentaria se experimentó un crecimiento en un 93% en la cantidad de puestos de trabajo, que se concentraban en empresas medianas. En este sentido, en los datos provistos por el INTI (2011) se afirma que el trabajo informal varía con mayor sensibilidad frente a los cambios económicos que el trabajo formal.

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

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

Según este autor, a lo largo del periodo 2003-2011 se registró un aumento en la oferta de bienes de consumo, dando lugar al crecimiento de la demanda de locales comerciales por parte de las marcas. Esto conllevó a una “saturación” de los canales de venta formales provocada principalmente por una escasa inversión en la construcción de inmuebles para uso comercial. Ello reforzó el poder de imponer unilateralmente “condiciones comerciales abusivas” por parte de los grupos inmobiliarios que hoy concentran la administración de los locales de venta en shoppings. La especulación inmobiliaria propia de este “mercado imperfecto”, los costos administrativos vinculados al sistema de ventas de descuentos y otros costos financieros a causa de la operación con tarjetas de crédito, obligarían a las marcas a fijar precios elevados a través de su reposicionamiento dentro de segmentos del mercado (Premium o ABC1) donde la demanda es inelástica, como forma de conservar márgenes “razonables” de rentabilidad. Así,

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

Si bien aquí se omite especificar las condiciones de fabricación de prendas para ese 20%, se afirma más adelante “[...] *el eslabón de la producción más intensiva en mano de obra y de menor margen de rentabilidad fue progresivamente tercerizado por las marcas de indumentaria a talleres de confección con baja capacidad de negociación y de elevada informalidad*” (Kestelboim, 2012: 6).

El denominado “incremento de la participación de los costos no industriales” incidiría, además en la “profundización” de ciertas medidas tendientes a la “optimización de recursos”, como la tercerización de la producción con el fin de limitarse a las actividades de mayor rentabilidad (diseño, marketing y comercialización). Este proceso ratifica la hipótesis de Naomi Klein (2001) quien observa la tendencia de las grandes firmas a nivel global en las últimas décadas, hacia la tercerización en sectores que provean mano de obra barata con el fin de desligarse de los costos de reproducción de la fuerza de trabajo. De esta manera, bajo el slogan “marcas sí, productos no”, se opera un fortalecimiento de los procesos de marketing y comercialización en detrimento de los procesos productivos. Más aún,

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

Estas condiciones productivas dificultaron el acceso por parte de las marcas a talleres con capacidad tecnológica para la elaboración de series de producción estandarizadas [...]. Así, esa organización de la producción representó otro obstáculo que contribuyó a la decisión de las marcas de orientar gran parte de su producción al segmento premium que, por su

target de mayor exclusividad, no requiere de series largas de producción (Kestelboim, 2012: 8).

El discurso de Kestelboim integra una línea de argumentación en base a la cual las marcas sostienen que su rol se limita a oficiar de sociedades comercializadores, desligadas respecto a sus responsabilidades en la organización de la producción. Esto no sólo contradice lo establecido por la Ley de Trabajo a Domicilio en su artículo 4to⁶ sino también las condiciones concretas que asume la producción en la rama. La informalidad de los talleres no es un problema privativo a costureros y talleristas. En palabras del ex-cónsul boliviano Alberto Gonzáles, entrevistado en 2008:

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

En trabajos anteriores sintetizamos las formas principales de tercerización halladas a través de entrevistas y gracias a la información proporcionada por organizaciones que luchan contra el “trabajo esclavo”. Una de ellas consiste en establecer un emplazamiento fabril como domicilio legal de la firma, donde pueden efectuarse algunas tareas asociadas a la producción, como el diseño y el corte, así como el almacenamiento y distribución, mientras que la confección es derivada a talleres textiles. Otra estrategia consiste en derivar el corte a un tercero que puede designar a diversos talleres para la fabricación de las prendas. Se puede constituir de este modo una red de intermediarios (empresas y/o personas denominadas fasoneros) para “ubicar” la producción en distintos reductos. Los intermediarios pueden oficiar de pantalla legal para encubrir las verdaderas condiciones de producción y en ellos pueden desarrollarse algunas tareas como moldería, almacenamiento y corte. Pueden a su vez trabajar para más de una marca. En nuestro país Delos S.A., era una fábrica que empleaba alrededor de cincuenta trabajadores registrados en el corte de piezas para marcas como Le Coq Sportif, Puma, Topper, Arena, etc. armadas luego en diversos talleres.

Es importante recalcar que estas estrategias no son excluyentes y pueden articularse de forma complementaria por una misma marca. Ésta puede apelar, por ejemplo, a otra estrategia que consiste en producir en fábricas como Sporttech donde 260 empleados cosen para Adidas, Penalty, Speedo, Salomon, Puma, UAR, Topper, Kappa, Le Coq Sportif, Arena, etc. Sucede a menudo que los grandes costos de producción impuestos por las marcas supera la capacidad productiva de la fábrica, por lo que muchos trabajos son derivados a talleres domiciliarios de los mismos obreros, implicando importantes reducciones de costos⁷.

La relación entre el taller y la marca, en todos los casos vistos, no debe verse como un vínculo comercial sino productivo. Las marcas proveen de materia prima (y maquinaria en algunos casos), contando con mayor poder de determinación sobre el precio de la fuerza de trabajo, la organización en el taller, la modalidad de pago y los niveles de producción. T., un tallerista entrevistado en 2007 sostenía: “[los fabricantes] quieren hacerlo rápido y nos obligan a los que queremos hacer esto a hacer rápido pero la mayor parte de la gente consciente dice ‘no, no podemos obligarlos a hacerlo rápido’”. En palabras de Kestelboim:

La desverticalización de los procesos productivos, el posicionamiento de actores de mayor poder de mercado en las actividades más rentables de cada conglomerado y el desarrollo de instrumentos mercantiles de usufructo de las actividades vinculadas con empresas de menor capacidad competitiva promovió una gran desigualdad hacia el interior de cadenas de valor. Estos desequilibrios se expresan en la consolidación de grandes núcleos productivos y comerciales de informalidad sistémica. El mercado de indumentaria es un caso emblemático de heterogeneidad estructural y abusos de posición dominante en la captación de la renta generada por la cadena productiva (2012: 1).

Es difícil sostener el desconocimiento de los empresarios sobre las condiciones reales de producción puesto que es injustificable la contradicción entre la infraestructura de las fábricas e intermediarios y su encuadre fiscal, con los elevados niveles de producción y márgenes de ganancia obtenidos. Los argumentos citados más arriba para justificar el aumento de precios por parte de un sector del empresariado, cuyas

condiciones de producción no son especificadas, no alcanzan a explicar por qué dicho aumento en ningún modo se traduce en los precios pagados al productor. Esto es afirmado por los mismos sectores empresariales cuando sostienen que no son los “costos productivos” los que afectan a la fijación de precios dentro de la indumentaria.

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

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

[...] el fabricante para los talleristas es muy bajo el precio. El gobierno está haciendo estos allanamientos todo ese montón de cosas pero quién le pone el precio al fabricante como para pagarle lo que le piden que la gente tiene que trabajar legalmente blanqueándolos ocho horas. [...] Quien los va a defender si un fabricante nos trae con un peso o dos pesos al tallerista o al costurero, eso tiene que ver mucho con el gobierno tiene que sacar un precio fijo como en cualquier gremio [...] yo te digo una cosa hoy están siendo apretados los talleristas. Pero ¿a qué empresa de los grandes cortadores?, de las grandes fábricas no les han tocado absolutamente nada.

Reflexiones finales

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

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

Notas

¹ Los avances de este trabajo serán presentados en las VII Jornadas de Investigación en Antropología Social bajo el mismo título.

² Utilizo aquí “reconstitución” en el sentido propuesto por Meillassoux (1977) como “reconstitución de la fuerza de trabajo inmediata”, en tanto componente necesario del valor de la fuerza de trabajo, destinado al sustento del trabajador durante su período de empleo.

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

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

⁵ Especialistas del INTI sostienen que la estacionalidad responde a la falta de planificación con la que operan las empresas de la rama, provocando una retroalimentación continua entre estacionalidad e informalidad (Lieutier, 2010).

⁶ El art. 4 de la Ley 12.713 fija una responsabilidad solidaria entre empresarios, intermediarios y talleristas frente a diversas obligaciones: intermediarios y talleristas son “[...] obreros a domicilio con relación a los dueños del trabajo y como patronos sujetos a las obligaciones que les impone esta ley y las reglamentaciones que se dicten a quienes encarguen la ejecución del trabajo” (Presidencia de la Nación, 1941).

⁷ En el caso de los locales de la calle Avellaneda, del barrio de Once (o los puestos de la feria La Salada), asociados a la informalidad comercial, la escala de producción suele ser más reducida por lo que todas las operaciones productivas pueden realizarse en un mismo taller que generalmente se ubica próximo al local comercial.

Bibliografía

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

- ARCOS, Ayelén. 2013. Costureros y bolivianos. Aproximaciones actuales sobre la importancia de la articulación identidad y trabajo en la industria de la indumentaria en Argentina. *RAM X*. Universidad de Córdoba, Córdoba.
- KESTELBOIM, Mariano. 2012. La formación del precio de la ropa. http://www.fundacionprotejer.com/img/informes/formacion-precio-ropa_diciembre-2012.pdf (9 de septiembre de 2013).
- KLEIN, Naomi. 2001. *No Logo, El poder de las marcas*. Editorial Paidós, Buenos Aires.
- LIEUTIER, Ariel. 2010. *Esclavos. Los trabajadores costureros de la ciudad de Buenos Aires*. Retórica Ediciones, Buenos Aires.
- MARX, Karl. 1975. *El Capital: el proceso de producción del capital. Vol. II. Siglo XXI*, Buenos Aires.
- MEILLASSOUX, Claude. 1977. *Mujeres, graneros y capitales. Economía doméstica y capitalismo*. Siglo XXI, Madrid.

Documentos citados

- BANCO CENTRAL DE BOLIVIA (BCB). 2013a. *Nivel de Remesas de Trabajadores-Mes de diciembre de 2012*. Nota de Prensa, junio de 2013. www.bcb.gob.bo (9 de septiembre de 2013).
- BANCO CENTRAL DE BOLIVIA (BCB). 2013b. *Informe de Política Monetaria. Enero 2013*. http://www.bcb.gob.bo/webdocs/2013/SalaDePrensa/NotaDePrensa/IPM_enero_2013.pdf (9 de septiembre de 2013).
- DIRECCIÓN NACIONAL DE MIGRACIONES (DNM). 2012. *Síntesis Estadística de Radicaciones. Informe del periodo enero-diciembre 2012*. www.dnm.gov.ar (9 de septiembre de 2013).
- INSTITUTO BOLIVIANO DE COMERCIO EXTERIOR (IBCE). 2008. *Bolivia: Migración, Remesas y Desempleo*. Publicación informativa del IBCE, Año 16, N° 159.
- INDEC. 2005. *Censo Nacional Económico 2004/2005*. www.indec.gov.ar (9 de septiembre de 2013).
- INDEC. 2012. *Censo Nacional de población, hogares y viviendas 2010: resultados definitivos. Tomo 1 y 2*. www.indec.gov.ar (9 de septiembre de 2013).
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE). 2012. *Encuesta de Hogares 2011*. www.ine.gob.bo (9 de septiembre de 2013).

- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE). 2013. *Bolivia: características de población y vivienda. Censo Nacional de Población y Vivienda 2012*. www.ine.gob.bo (9 de septiembre de 2013).
- INTI. 2011. *Medición de la informalidad sectorial*. www.fundacionprotejer.com/img/informes/informalidad-inti.pdf (25 de septiembre de 2013).
- MINISTERIO DE INDUSTRIA DE LA REPÚBLICA ARGENTINA (MIRA). 2011. *Plan Estratégico Industrial 2020*. <http://www.industria.gob.ar/plan-estrategico-industrial-2020/libro/> (9 de septiembre de 2013).
- DIARIO LOS TIEMPOS. 2013. Remesas a Bolivia suben a \$US 998,6 millones. *Diario Los Tiempos*. Martes 8 de enero de 2013. http://www.lostiempos.com/diario/actualidad/economia/20130108/2012-remesas-a-bolivia-suben-a-us-9986-millones_198219_422656.html (9 de septiembre de 2013).
- DIARIO LA RAZÓN. 2013. Las remesas de migrantes aumentaron en 8% en 2012. *Diario La Razón*. Sábado 2 de marzo de 2013. http://www.la-razon.com/economia/remesas-migrantes-aumentaron_0_1789021096.html (9 de septiembre de 2013).
- PRESIDENCIA DE LA NACIÓN. 1941. Ley 12.713 sobre trabajo a domicilio. *Boletín Oficial de la República Argentina*.

Sitios consultados

- SINDICATO DE OBREROS DEL VESTIDO Y AFINES (SOIVA). 2013. www.soiva.org.ar (9 de septiembre de 2013).
- FUNDACIÓN ALAMEDA. 2013. laalameda.wordpress.com/tag/argentina/ (9 de septiembre de 2013).

Recibido: 9 de septiembre de 2013.

Aceptado: 7 de octubre de 2013.