

**DISCURSOS DE MODA: ¿CÓMO JUSTIFICAR  
LA EXPLOTACIÓN DE INMIGRANTES  
EN TALLERES DE COSTURA?**

**Jerónimo Montero, Escuela de Medio Ambiente y  
Desarrollo, University of Manchester**

**Publicado en Trabajo y Sociedad, 23,**

**Invierno 2014, Argentina**

**RESUMEN** Este artículo busca analizar y desafiar las principales justificaciones utilizadas por los empresarios de la moda acerca de la explotación de trabajadores/as inmigrantes en talleres de costura urbanos. Los resultados se basan en dos estudios de caso realizados para una investigación doctoral en las ciudades de Prato (Italia) y Buenos Aires. El trabajo de campo permitió identificar tres argumentos centrales. En primer lugar, el impacto del mercado aumento de las importaciones de ropa es exagerado por los empresarios para ganar tolerancia hacia sus prácticas laborales y solicitar apoyo financiero de las autoridades. En segundo lugar, ya que las cadenas de producción son extensas e involucran numerosos eslabones muchas veces esparcidos geográficamente por las ciudades, los empresarios argumentan que les resulta imposible controlar las condiciones de trabajo en toda la cadena. Finalmente, ya que estos talleres son manejados por pequeños empresarios inmigrantes que explotan a sus conciudadanos, las comunidades inmigrantes como un todo son responsabilizadas

por la existencia de condiciones de explotación extrema, bajo el argumento de que se trata de 'costumbres culturales' de 'autoexplotación' de los inmigrantes. En este artículo estas suposiciones son identificadas como fuertes barreras ideológicas para la toma de decisiones y para la militancia contra esta forma de explotación.

SUMARIO 1. Introducción; 2. El origen de los talleres del sudor; 3. Metodología de esta investigación; 4. El primer argumento ¿Sombras de la China, ó la vieja excusa del enemigo externo?; 5. El segundo argumento: La complejidad de la cadena ¿Un problema para quién?; 6. El tercer argumento: La cultura y la identidad como excusas; 7. Conclusiones. 8. Bibliografía.

## **Introducción**

En este artículo se busca exponer y desafiar las principales justificaciones utilizadas por las empresas de la moda para defenderse de las periódicas acusaciones de explotación de inmigrantes en talleres de costura urbanos. Esta realidad sufrida por miles de costureros y costureras no es una exclusividad de la ciudad de Buenos Aires y sus alrededores, ni es tampoco una rareza cuando se habla de confección de prendas de moda en la actualidad. Como se plantea en este artículo, en grandes ciudades del centro y la periferia mundial, miles de inmigrantes cosen carteras y vestidos para mercados informales, y también para las más exclusivas casas de la moda.

Esta problemática, que resulta central para la producción local de indumentaria en numerosas ciudades, es justificada por los empresarios bajo tres argumentos principales.

En primer lugar, el impacto del marcado aumento de las importaciones de ropa es exagerado por los empresarios para ganar tolerancia hacia sus prácticas laborales y solicitar apoyo financiero de los gobiernos.

En segundo lugar, ya que las cadenas de producción son extensas e involucran numerosos eslabones muchas veces esparcidos geográficamente por las ciudades, los empresarios argumentan que les resulta imposible controlar las condiciones de trabajo en toda la cadena.

Finalmente, ya que estos talleres son manejados por pequeños empresarios inmigrantes que explotan a sus conciudadanos, las comunidades inmigrantes como un todo son responsabilizadas por la existencia de condiciones de explotación extrema, ya que esas condiciones de trabajo son supuestamente una “costumbre cultural” de “auto-explotación” de los inmigrantes.

En este artículo estas suposiciones son identificadas como fuertes barreras ideológicas para la toma de decisiones y para la militancia contra los “talleres del sudor”<sup>1</sup> .

Los resultados acá presentados surgen de una investigación doctoral destinada a entender cómo cambió la industria de la moda en la transición del Fordismo al neoliberalismo, y cómo estos cambios incidieron en las condiciones de trabajo. Para ello se realizaron dos estudios de caso: uno en Buenos Aires y otro en Prato, en las cercanías de Florencia, adonde miles de inmigrantes chinos producen accesorios y prendas de vestir que se venden en toda Europa.

Para ello se adoptó un enfoque de “comparación-como-aprendizaje” (McFarlane, 2009), es decir, buscando que el material empírico recolectado en ambos casos se complemente

para lograr explicaciones profundas sobre las transformaciones históricas en la industria y sobre el contexto político-económico internacional en el que ambas realidades tienen lugar.

Para este artículo en particular se hizo una selección de recortes de esa información primaria relativos a la percepción de los diversos actores acerca de las dificultades que atraviesa el sector.

Desde el surgimiento de fuertes cuestionamientos a las marcas de ropa deportiva a fines de los noventa en universidades estadounidenses, la literatura académica internacional se ha concentrado en la explotación de trabajadoras y trabajadores de maquiladoras ubicadas en zonas de promoción de las exportaciones en países periféricos.

Lo mismo ha ocurrido en el ámbito de las ONGs (Campaña Ropa Limpia, No Sweat, etc.) y las instituciones internacionales (Programa Mejores Fábricas de la OIT y la Corporación Financiera Internacional), principalmente desde los numerosos incendios en fábricas textiles en Bangladesh (marzo y diciembre de 2010, noviembre de 2012 y mayo de 2013).

Sin embargo, académicos de todo el mundo (Bonacich y Appelbaum, 2000; Green, 1997; Louie, 2001; Mitter, 1985; Morokvasic y otras, 1986; Ong y otros, 1994; Ross, 1997; Ross, 2004; Skinner y Valodia, 2001) y reportes periodísticos (The Times, 28/10/83; The New York Times, 5/8/95; RAI 1, 2/12/08; BBC, 9/1/09; Channel4, 8/11/10) han revelado que la explotación de trabajadoras 2. de la indumentaria y la moda no es exclusiva de los países periféricos, sino que existe en grandes ciudades al norte y al sur del mundo, y en números nada desdeñables, especialmente en ciudades como Nueva York, Los Ángeles, Londres y París.

A diferencia de las maquiladoras, que son medianas o grandes fábricas que producen en gran escala prendas estandarizadas (como jeans, remeras y ropa interior) y trabajan por orden directa o de intermediarios de marcas y cadenas minoristas de países centrales (Estados Unidos, Holanda, Suecia, Reino Unido, Japón), los talleres de costura que están escondidos en el paisaje urbano surgieron con el propósito de producir principalmente pequeñas órdenes de prendas de moda para mercados locales altamente segmentados 3 .

En este artículo se hablará de talleres del sudor más que de maquilas. Tomando elementos de Bonacich y Appelbaum (2000) y Ross (2004), en otros artículos he definido a estos talleres como pequeños o medianos talleres de costura urbanos que emplean mano de obra vulnerable (sea por su estatus de inmigrantes irregulares o por su complicada situación económica), no cumplen con la legislación de seguridad e higiene, y evitan sistemáticamente pagar impuestos y el salario de convenio colectivo de trabajo (Montero, 2011).

En muchos casos existen la trata de personas, el trabajo esclavo 4. e incluso el trabajo infantil, mientras que también son comunes los mecanismos de coerción, sean éstos físicos o mentales.

Tanto los dueños como la gran mayoría de las trabajadoras de estos talleres son inmigrantes extranjeras. En la Ciudad de Buenos Aires, las autoridades locales calculan que existen cerca de 5.000 talleres (Subsecretaría de Trabajo, Ciudad Autónoma de Buenos Aires; citada en Lieutier, 2010), mientras que estimaciones de una ONG local hablan de 30 mil inmigrantes bolivianos explotados en estas condiciones (Fundación Alameda, 2008).

En el caso de Prato existen 3.500 empresas registradas a manos de titulares de origen chino (Camera de Commercio, 2012). Se cree que la gran mayoría de éstas opera según el régimen de explotación laboral y evasión impositiva mencionado.<sup>5</sup> Los datos oficiales indican la presencia de algo más de 8 mil inmigrantes chinos en la Provincia de Prato (Provincia di Prato, 2012). Sin embargo, autoridades del Departamento de Multiculturalidad municipal calculan que existen cerca de 10 mil inmigrantes irregulares de origen chino, la mayoría de las cuales son explotadas en talleres de costura, sobretodo en momentos de temporada alta (información provista por Franco 6., funcionario del Departamento de Multiculturalidad, Municipalidad de Prato) <sup>7</sup> .

El hecho de que sean inmigrantes, generalmente irregulares o 'clandestini' (como se les llama en Italia) incrementa su vulnerabilidad, lo cual es utilizado por los dueños de los talleres y las marcas para incrementar sus ganancias. La trata de personas con fines de explotación laboral es común en estos talleres. A las trabajadoras se les ofrece en su país de origen un trabajo en determinadas condiciones, pero al llegar a destino se encuentran con condiciones muy distintas y con una deuda.

En Buenos Aires, generalmente el tallerista se cobra la deuda quedándose con la paga del trabajador los primeros tres o cuatro meses (Lieutier, 2010), mientras que en el caso de Prato las deudas son mucho mayores: se pagan en cuotas de 300 o 400 Euros mensuales, y algunas pueden llegar a terminar de pagar hasta en cuatro años (información provista por María, de la División de Inspecciones Laborales).

Mientras tanto, viven en los talleres, a veces encerradas con llave, sujetas a jornadas de hasta 18 horas y a descuentos de

todo tipo (como por alojamiento y comidas, o por ejemplo si no cumplen con la producción exigida) y demás condiciones similares, por un salario que ronda, en ambos casos, el 40% de lo establecido por convenio.

Este artículo comienza con un breve análisis del origen de los talleres desde fines de los setentas, con énfasis en los dos estudios de caso. A ello le sigue una breve descripción de la metodología utilizada, para después examinar en profundidad los tres argumentos utilizados por los empresarios para justificar la explotación de trabajo esclavo en los talleres.

En cuanto al argumento de que la producción local se vio fuertemente afectada por las importaciones, la evidencia aquí mostrada sugiere que a pesar de un efecto inicial importante sobre los precios, el impacto de la indumentaria importada es exagerado en el discurso con el objeto de presionar los estándares laborales y los salarios hacia la baja, y de conseguir un alto nivel de tolerancia hacia sus prácticas laborales y mayor apoyo financiero de las autoridades.

El siguiente argumento es aquel relacionado con la supuesta imposibilidad que tienen las marcas para controlar las condiciones de trabajo en toda la cadena.

Aquí veremos que el hecho sistemático de no lograr detectar la falta de registración laboral es un resultado directo de la adopción de la estrategia de subcontratación, que, como numerosos académicos han mostrado en las últimas décadas (ver Berggren, 1993; Harrison, 1994; Moody, 1997), se aplica precisamente debido al beneficio de que permite pasar los riesgos y costos de la competición a las trabajadoras que están al final de la cadena de producción.

Por último, el argumento de que las condiciones de trabajo esclavo en los talleres se deben a ‘aspectos culturales’ de las comunidades de inmigrantes, también es común en ambos casos, y en Argentina fue incluso utilizado por un juez para desligar a una marca de su responsabilidad solidaria por las condiciones de trabajo servil en un taller que producía para ésta.

Este último argumento se puede extender a otros sectores en los que los inmigrantes hacen a la mayoría de los intermediarios y trabajadores del sector (por ejemplo la construcción y la agricultura intensiva) y su objetivo es el de evitar el involucramiento del estado, de organizaciones comunitarias y de sindicatos en la lucha contra la explotación servil en estos ‘enclaves étnicos’.

Las consideraciones finales cierran este artículo. En éstas se enfatizan las dificultades que estos tres argumentos imponen a los avances contra esta forma de explotación.

## 2. El origen de los talleres del sudor

Los mencionados informes periodísticos y algunas investigaciones académicas muestran que los talleres del sudor están creciendo. Su resurgimiento fue notado a fines de los setenta, cuando “los primeros informes periodísticos sobre los ‘nuevos talleres del sudor’ aparecieron en la prensa neoyorquina” (Ross, 2004: 26).

Se trata de un fenómeno fuertemente vinculado a las estrategias adoptadas por las compañías de la moda para hacer frente al estancamiento y la inestabilidad económicos de fines de esa década, que impactaron fuertemente en el sector (Morokvasic y otras, 1986; Phizacklea, 1990).

En esa década, los principales jugadores de la industria reorganizaron sus negocios en la búsqueda de expandir sus mercados, adquirir mayor flexibilidad y recortar costos laborales.

De esta manera adoptaron prácticas que más adelante fueron tomadas por empresas más pequeñas, y que generaron fuertes tendencias en la manera en que nuevas empresas entran en el negocio de las marcas de ropa.

Por un lado, en aquellos años las compañías invirtieron mayores recursos en marketing. Para contrarrestar la caída en el consumo (documentada por Morokvasic y otras, 1986), extendieron el público al cual el marketing de la moda estaba destinado, sobretodo hacia mujeres jóvenes, que habían sido tradicionalmente marginadas del consumo de prendas de moda (Lipovetsky, 1994).

De hecho, en los casos analizados acá, pocos años después (durante los ochenta) comenzaron a surgir numerosas empresas que buscaban cubrir el mercado creado por ese marketing, que por entonces había derivado en una masificación de la moda.

Como aseguró Carlo (un empresario italiano), en aquel entonces “las mujeres pedían ropa como la que publicitaban las casas de alta moda en revistas, pero más baratas... Nosotros vimos ese mercado y decidimos producir esas prendas, copiando los diseños y utilizando telas más baratas.” Por otro lado, las mayores inversiones en publicidad presionaron los costos de mano de obra hacia abajo.

De este modo, las grandes compañías iniciaron una profunda reorganización de sus negocios a través de la terciarización: redujeron las operaciones en sus propias fábricas y

subcontrataron las fases mano de obra intensivas a subcontratistas ubicados tanto en países periféricos como en barrios periféricos de las grandes ciudades.

Desde entonces, esta “anorexia empresarial” (Tyler y Wilkinson, 2007) se extendió a todo el sector, y hoy prácticamente ninguna compañía entra al negocio invirtiendo en grandes fábricas.

De este modo, miles de trabajadores de fábrica sindicalizados fueron expulsados; se les dieron máquinas para seguir trabajando para las mismas empresas pero desde sus casas, convirtiéndose entonces en trabajadores a destajo y con contratos precarios o incluso meramente verbales.

Pero en muchas ciudades la demanda por trabajadores domésticos fue cubierta también por inmigrantes. Morokvasic (1987) estudió el rol clave que jugaron los inmigrantes en la industria de la indumentaria parisina, un rol que también fue importante en Londres (Phizacklea, 1990) y en Nueva York (Green, 1997).

Más recientemente, Bonacich y Appelbaum (2000) destacaron el rol primordial de los inmigrantes latinos en su estudio sobre los talleres del sudor en Los Ángeles. En efecto, la existencia de grandes cantidades de inmigrantes que “tienen negado el acceso a la economía formal mediante la segmentación laboral racial” es elemental para el desarrollo de “enclaves étnicos en los que las leyes laborales son violadas a diario” (Bonacich and Appelbaum, 2000: 13).

Estos mismos aspectos se ven en Argentina e Italia, adonde el cierre de fábricas fue seguido del desarrollo de economías clandestinas manejadas por empresarios inmigrantes que

producen ropa para marcas y cadenas minoristas (así como también para ferias callejeras informales).

El caso de la italiana Gucci, descrito por Diana de la confederación sindical CGIL, denota este desarrollo: a mediados de los setenta, Gucci redujo las operaciones en su propia fábrica a diseño, logística, control de calidad y las etapas básicas de fabricación (como corte y preparación de prototipos), enviando a miles de trabajadores a sus casas. Otras grandes marcas adoptaron la misma estrategia poco después.

Al comienzo de este proceso, la demanda de subcontratistas era alta y el pago ofrecido también lo era. De a poco, trabajadores migrantes (principalmente de China), que ya estaban instalados en Florencia y sus alrededores, entraron en el negocio abriendo sus propios talleres y ofreciendo trabajo a familiares y conocidos en sus regiones de origen.

La demanda se mantuvo en alza con la entrada de nuevas pequeñas marcas que surgieron para cubrir el mercado de ropa de moda a precios accesibles.

Sin embargo, a medida que estos talleres se multiplicaron, la competencia entre ellos se intensificó y las marcas (es decir, los dadores de trabajo) comenzaron a pagar menos 8 .

Tras algunos años, cuando los talleres excedieron la demanda y entraron ya en una competencia ruinosa, la paga tocó piso y en la actualidad no es suficiente para tener trabajadores registrados y cobrando el salario de convenio. Fue ahí que el mecanismo de trata de personas (engaño con fines de explotación) como modo de reclutamiento de nuevas trabajadoras se generalizó.

En nuestros días, estos talleres del sudor ofrecen a marcas y cadenas minoristas respuesta rápida a sus necesidades y la mano de obra más barata del mercado laboral local.

### 3. Metodología de esta investigación

En muchos de los mencionados casos de talleres del sudor alrededor del mundo, la extensión del problema alcanza prácticamente a toda la producción local.

Se trata de situaciones estructurales que requieren de un análisis que integre desde las condiciones de vida y trabajo en los talleres, hasta la reestructuración de la industria de la moda durante las últimas décadas, pasando por el rol de los estados en sus diversas extensiones territoriales y los cambios en la relación capital-trabajo durante el neoliberalismo.

Es por eso que los resultados acá presentados surgen de una investigación doctoral destinada precisamente a entender cómo cambió la industria de la moda en la transición del Fordismo al neoliberalismo, y cómo estos cambios incidieron en las condiciones de trabajo.

Durante un trabajo de campo de 12 meses (octubre de 2007 a septiembre de 2008) se realizaron 98 entrevistas semiestructuradas con informantes clave, mientras que en una investigación más reciente destinada a actualizar la información se realizaron otras 8 entrevistas.

Este artículo se basa en una selección de recortes de esa información primaria relativos a la percepción de los diversos actores, mientras que el análisis de estadísticas relevantes, literatura académica y recortes periodísticos complementan la información.

Los participantes fueron divididos en cuatro categorías de acuerdo a su rol en el sector y su regulación: (1) empresarios; (2) funcionarios; (3) sindicalistas; y (4) trabajadores.

En cuanto a la muestra, para las primeras tres categorías se contactó a actores clave como los líderes de las cámaras empresariales y de los sindicatos, y funcionarios de nivel medio en dependencias con incidencia en el sector (ministerios de trabajo y de economía).

Otros participantes cuya importancia fue detectada mediante la realización de la investigación, fueron contactados mediante la estrategia de la 'bola de nieve'.

Por su parte, la llegada a los trabajadores fue solo posible en Buenos Aires, facilitada por una ONG local (Fundación Alameda).

En el caso de Prato, las descripciones acerca de las condiciones de trabajo y reclutamiento fueron provistas por inspectores laborales.

En ambos estudios de caso se utilizó el mismo cuestionario, de modo de incrementar la comparabilidad.

Los resultados presentados acá surgieron principalmente de dos preguntas: la primera estuvo dirigida a los empresarios y destinada a identificar sus principales preocupaciones, mientras que la segunda se le hizo a todos los participantes y buscaba profundizar en sus percepciones acerca de por qué existen los talleres del sudor.

Las tres justificaciones que acá se examinan surgieron precisamente del análisis de las respuestas, mientras que la información que se ofrece como evidencia de las inadecuaciones de estos argumentos surgió de todas las

entrevistas realizadas y demás fuentes (como estadísticas, material periodístico y literatura previa).

Así, durante el análisis de la información se juntaron los argumentos relacionados con las explicaciones acerca del surgimiento, funcionamiento y continuación de los sistemas de talleres del sudor. Las contradicciones entre los más sólidos

Los argumentos y la percepción de los empresarios son evidentes, mientras que se puede identificar también cierta influencia del discurso empresarial sobre otros actores, sobretodo en los líderes sindicales.

Los estudios de caso fueron seleccionados de acuerdo al interés en entender el impacto de grandes cambios institucionales y estructurales en la economía política internacional sobre mercados de trabajo locales. La prioridad fue buscar “análisis locales [place-specific] con jugosas vinculaciones de contexto [context-rich] sobre la reestructuración de mercados de trabajo” (Peck y Theodore, 2010: 88) que podrían brindar información sobre “cuáles son las cuestiones de contexto más importantes” (McFarlane, 2010: 731).

Siguiendo ese mismo interés, se realizó un estudio comparativo, entendiendo a “la comparación como aprendizaje” (McFarlane, 2010: 726). En ese sentido, la intención fue la de analizar las principales similitudes entre ambos casos, de modo de que trabajen como casos complementarios, es decir que los resultados de uno ayudaron a entender ciertas cuestiones del otro.

Además, la existencia de fuertes similitudes en casos que a priori parecerían tan distintos, sumadas a aquellas que surgen del análisis de fuentes secundarias sobre otros casos de

talleres del sudor, permite llegar a un nivel de generalización significativamente más convincente que aquel que se derive de un solo estudio de caso, incrementando así la relevancia de los resultados y llevándola más allá del alcance territorial del trabajo de campo 9 .

#### **4. El primer argumento ¿Sombras de la China, ó la vieja excusa del enemigo externo?**

Usualmente se culpa a la ropa barata importada por la pérdida de puestos de trabajo en fábricas locales. Tanto en Buenos Aires como en Prato, la mayoría de los empresarios (incluyendo los presidentes de las cámaras) apuntaron a la creciente competencia de las importaciones como una de sus preocupaciones principales.

En Buenos Aires, José y Alberto (líderes del SOIVA y de la Unión de Cortadores de la Indumentaria respectivamente) aseguraron que en las negociaciones colectivas los empresarios insisten en que no pueden pagar salarios más altos porque si lo hacen no pueden competir con las importaciones del sudeste asiático (principalmente de China).

De hecho es éste el argumento fundamental que utilizaron para justificar el altísimo nivel de informalidad en el sector, que alcanza el 72% (Ministerio de Trabajo, 2012).

Del mismo modo, los empresarios en Italia también consideran que la liberalización comercial afectó sus negocios.

No obstante, en virtud de la mayor aceptación que el discurso del libre comercio tiene en Europa en general, esta preocupación es expresada como demandas por “reciprocidad en los términos del intercambio” (Massimo, del Departamento de Economía de la Provincia de Prato).

En palabras de Paolo del Departamento de Desarrollo Económico de la Región Toscana, “las condiciones que garantizaron nuestro desarrollo durante los sesenta y los setenta no pueden garantizar nuestro desarrollo hoy, mucho menos en sectores en los que competimos con países asiáticos.”

La preocupación por el impacto de los bienes importados y los cambios en los términos del intercambio es legítima.

En Argentina, ante la drástica eliminación de la protección en el sector, sumada a la sobrevaluación de la moneda local, en solo un año (1990 a 1991) las importaciones se multiplicaron por doce.

En Italia, por su parte, el fin de la protección que brindaba el Acuerdo Multifibras implicó un automático aumento de las importaciones.<sup>10</sup>

El alcance de la influencia que estos aumentos tuvieron sobre la pérdida de miles de puestos de trabajo, no obstante, no es claro. De hecho, desde su experiencia en el Ministerio de Economía de Argentina, Roberto dijo tener la certeza de que los empresarios locales exageran el impacto de las importaciones para solicitar apoyo del estado a sus negocios.

La evidencia más bien apunta a un cambio de naturaleza cualitativa en la producción local. La creciente penetración de las importaciones modificó claramente las reglas de juego, llevando a las firmas locales a abandonar la producción fabril de indumentaria básica (mercado ahora cubierto principalmente por ropa barata importada) para dedicarse al más riesgoso mercado de ropa de moda.

Francesco, un mediano empresario de Prato, lo dijo con claridad: “La ropa barata que solíamos producir nosotros ahora

está en manos de los chinos, así que nos vimos forzados a mejorar nuestros productos, agregándoles valor mediante la incorporación de algún que otro componente de moda”.

Las grandes diferencias entre estos dos mercados explican la (hasta ahora) leve competencia que significan el uno para el otro.

Morokvasic y otras (1986) identifican un dualismo entre la producción de ropa estándar (commodity garment) o básica, y ropa de moda (fashionwear). La primera es producida en masa con métodos típicos del Taylorismo en fábricas medianas o grandes, enfatizando la economía de escala, mientras que la segunda está basada en la producción en talleres urbanos y en trabajo a domicilio, y se maneja según la demanda de pequeñas órdenes de ropa especializada destinada a mercados cada vez más segmentados.

La demanda de productos de cada uno de estos grandes segmentos tiene particularidades con implicancias espaciales significativas: los básicos pueden ser estockeados porque pueden venderse prácticamente en cualquier momento del año, por lo que su producción puede ser planificada con meses de adelanto y requerida a subcontratistas en el exterior (en países con mano de obra más económica).

Por el contrario, la ropa de moda está sujeta a bruscos cambios de demanda que, sumados a su mayor costo de producción, fuerzan a la marca o al minorista a demandar pequeñas órdenes.

Como dijo Daniele (un empresario pratense): “Al final de la temporada, un remanente de 50 remeras de algodón está bien, pero si te sobran 50 blusas de cierta calidad perdés mucha plata”.

La economía de escala no puede adaptarse a este esquema de negocios. De hecho, a medida que el marketing de la moda crece y los principales jugadores de la industria (principalmente las cadenas minoristas) demandan estilos y diseños constantemente variables, el tiempo entre la orden de producir y la llegada de esos productos al negocio se comprime, lo que hace que producir en el exterior sea inconveniente.

Como comentó Andrea (diseñadora de una marca de ropa de moda del segmento medio-alto en Buenos Aires): “¡En este negocio todo tiene que ser ya ya ya, estás todo el día corriendo!”

Es decir, entonces, que existe un patrón según el cual la ropa importada es casi exclusivamente ropa estandarizada que no compite (o compite solo débilmente) con la ropa de moda producida localmente.

Erico (de la Unión Industrial Pratense) explicó en pocas palabras cómo es posible que ropa producida en Italia compita en precio con la misma ropa producida en China: “Los tiempos se han comprimido tanto en ciertas franjas del mercado de vestimenta que hay un problema de incoherencia entre los tiempos de producir en China y la necesidad de alimentar las tiendas bajo esta nueva ‘filosofía de tiempos’ (...) Entonces está la necesidad de producir al menos alguna de la ropa localmente para poder abastecer a las tiendas en Europa con lo que necesitan, en los tiempos que lo necesitan”.

No obstante esta necesidad de cercanía al mercado, que favorece la producción local, las presiones de rapidez, flexibilidad y adaptación diaria que minoristas y marcas ponen sobre los verdaderos fabricantes, también dificultan la producción en fábricas.

En este sentido, Silvia (empresaria pratense) explicó que “hoy necesitamos ofrecer productos más especializados [a los minoristas], con más diseño e imagen, con un continuo cambio en los diseños... Los cambiamos todas las semanas!”

Pequeñas órdenes de ropa que se ajusta a franjas específicas de mercado y que estará fuera de moda poco después de salir a la venta, no pueden ser producidas en líneas de producción fabriles, lo que significa un alto costo unitario.

A pesar de ello, estas prendas necesitan ser baratas, porque como explicó Simmel (1957), mientras menos dura una prenda, más barata debe ser (para que el consumidor la compre a pesar de su baja calidad).

El verdadero fabricante<sup>11</sup> debe entonces producir esa ropa aceptando una paga miserable, y solo un taller del sudor ubicado en las proximidades de los puntos de venta puede cumplir con esas demandas bajo esas condiciones.

En resumen, como explicó Julieta (del Instituto Nacional de Tecnología Industrial), esta ropa se hace toda en talleres con la maquinaria básica en vez de utilizar la que existe para cada proceso (collareta, cinturera, etc), lo cual en el largo plazo implica una baja productividad que termina pagando el trabajador mediante más horas de trabajo.

En el caso de Argentina, durante los noventa se perdieron unos 29 mil puestos de trabajo en el sector (INDEC, 2001). Las importaciones son inequívocamente culpadas como la principal causa de ello, tanto desde las cámaras del sector como desde algunos estudios académicos previos (Monzón, 2011; Salgado, 2012).

No obstante, las estadísticas y la información primaria recolectadas en esta investigación sugieren la existencia de tres cuestiones fundamentales que contradicen ese argumento.

En primer lugar, la 'invasión' de ropa importada no llevó a una caída en la producción local. De hecho, las estadísticas indican que ambas variables están débilmente relacionadas. Por ejemplo, cuando las importaciones se multiplicaron por doce en 1990-91, la producción local creció un 28% (y las exportaciones cayeron, lo que indica que la producción local se destinó al mercado interno).

En segundo lugar, las estadísticas indican que la producción local está mucho más relacionada con la salud de la economía nacional que con las importaciones. Cuando la economía se enfrió hacia fines de los noventa, las importaciones crecieron, lo que significa que están compuestas de prendas básicas y de baja calidad, mientras que la caída en la producción local muestra que la producción local se compone de ropa no esencial (por ejemplo ropa de moda)<sup>12</sup>.

Finalmente, cuando la producción creció en la primera mitad de los noventa (a pesar de dos años de menor producción), el empleo registrado cayó ininterrumpidamente.

En un sector que no ha incorporado tecnología que permita ahorrar significativamente costos de mano de obra, la combinación de años de creciente producción y pérdida de empleos registrados se explica por la creciente informalización de la mano de obra.

De hecho, la pérdida de empleos registrados y el crecimiento del sistema de talleres del sudor fueron paralelos.

Este análisis de lo sucedido en los noventa sugiere que la drástica liberalización comercial no implicó el fin de la producción local.

Por el contrario, los números indican que los empresarios locales viraron hacia la producción de ropa de moda, y que mediante la desverticalización y el uso de un creciente sistema de talleres del sudor lograron cargar a los trabajadores con los costos y riesgos generados por esos cambios estructurales.

La situación continúa en la misma línea en nuestros días. La creciente penetración de vestimenta importada hacia fines de la década pasada es culpada de causar la desaceleración de la producción local, principalmente de la mano de la asociación empresarial Fundación ProTejer (Kestelboim, 2012)<sup>13</sup>.

Sin embargo, la vestimenta importada sigue siendo en su enorme mayoría de baja calidad, y compite más con los productos producidos para ferias como La Salada que con las marcas representadas por las cámaras del sector (CIAI y CAIByN), que encabezan las voces contra la supuesta 'amenaza china'.

Esa desaceleración de la producción siguió, como en los noventa, a la desaceleración de la economía del país, ya que la vestimenta que se produce localmente es uno de los productos más vulnerables a los cambios macroeconómicos.

En resumen, las importaciones son una de las cartas bajo la manga de un empresariado que no niega el alto nivel de informalidad, pero supedita toda iniciativa de formalización laboral y de nuevas inversiones a la previa protección comercial (Kestelboim, 2012; Kozak, 2013).

El caso de Italia es más complejo. El impacto de las importaciones en el mercado de trabajo es difícil de analizar

debido al gran peso de las exportaciones. Por ejemplo, el fin de la protección del

12 Como es sabido en el sector, y como explicó Natalia (empresaria de una agencia de producto terminado en Buenos Aires), la ropa es lo primero que se deja de comprar ante una recaída de los ingresos y lo primero que se recupera al mejorar la situación. Esto ocurre sobretodo con la ropa que se produce localmente, ya que en ese caso el/la comprador/a busca diseño e imagen (mayor precio), mientras que la ropa importada, al ser barata y esencial, prácticamente no se ve afectada.

13 Salgado (2012) plantea a las importaciones como automáticamente contrarias a la producción local (“importaciones versus producción local”). Para ello utiliza como principal fuente de información un documento de trabajo inédito de la más pequeña de las cámaras del sector (CAIByN, 2010), La autora llega incluso a tomar la tesis del supuesto “dumping” de los productos chinos en Argentina, citando de modo acrítico datos de una página web [china.org], acusaciones hechas en artículos periodísticos (Windle, 2006) y estimaciones de una fundación empresarial y de las cámaras empresariales, que, vale recordar una vez más, representan a un sector con una informalidad laboral del mercado europeo afectó al país más por la creciente importación extracomunitaria hacia sus principales mercados regionales que por la importación en el país. Además, las estadísticas disponibles no ayudan a entender el impacto de las importaciones porque las series históricas no discriminan las industrias textil y de indumentaria (que están fuertemente relacionadas pero tienen diferencias fundamentales en cuanto al proceso de trabajo)

14. No obstante, la información primaria da cuenta de los hechos desde la percepción de los actores involucrados. En las entrevistas con empresarios y funcionarios, la apertura comercial y las “condiciones desbalanceadas de competencia” con economías como la India y China fueron generalmente identificadas como desventajosas para la producción local. Sin embargo, para las industrias textiles y de indumentaria los problemas surgieron antes del fin del Acuerdo Multifibras en 1995. El empleo formal en el sector venía cayendo desde los setenta: entre 1970 y 2002 se perdieron 385 mil empleos registrados, y el promedio anual (cerca de 12 mil) no fue mayor entre 1995 y 2001 que en los años anteriores (OCDE, 2003; citada en Dunford, 2006: 33). Si bien esa pérdida fue más significativa para el textil, los empleos formales en indumentaria también se vieron afectados por la deslocalización de la producción (principalmente hacia el norte de África) más que por las importaciones. Al igual que en Argentina, se evidencia también una informalización de la mano de obra durante los noventa, ya que entre 1990 y 2001 la producción creció un 7% y el empleo registrado cayó un 19% (OCDE, 2003). Con una industria textil en crisis, este aumento de la productividad no puede explicarse por una capitalización de las empresas del sector. Más bien la explicación reside en la expansión de la subcontratación por parte de las firmas líderes, que pasaron a apoyarse más que nunca en el trabajo doméstico y en talleres. De hecho, el desarrollo y crecimiento de sistemas de talleres del sudor (en la Toscana y la Campaña, por ejemplo) se dio paralelamente a esta caída en el empleo registrado. En Prato, el textil puede haber sido afectado duramente por las importaciones del sudeste asiático, pero no hay indicios de que ocurra lo mismo con la indumentaria. Las tres empresas artesanas<sup>15</sup> entrevistadas en esta investigación coincidieron en señalar que si bien la industria textil sufre una

larga crisis que aún no ha tocado fondo (30 mil empleos se perdieron entre 1996 y 2007 -Camera di Commercio di Prato, 2008-), las empresas de la moda están funcionando bien. Las tres compañías iniciaron actividades en los ochenta y desde entonces expandieron sus instalaciones y su staff.<sup>16</sup>

Las tres declararon subcontratar a talleres del sudor en la zona. Es decir que habiendo sido el ejemplo más citado de los distritos industriales de la 'Tercera Italia' y el corazón de la industria textil europea, el sector económico tradicional de Prato está siendo remplazado por lo que los locales denominan el 'distrito paralelo del pronto moda' (moda rápida) (Pieraccini, 2008).

Las estadísticas lo muestran claramente: entre 1981 y 2001, mientras el número de firmas textiles cayó de 14593 a 6180, las de indumentaria crecieron de 771 a 1900 (ISTAT Censo 2001; citado en Zanni, 2007). Algo similar sucede en otros distritos industriales italianos.

En palabras de Zanni (2003: 15-6; citado en Hadjimichalis, 2006: 97): En el norte y el centro [de Italia] colectividades de inmigrantes re-usan pequeños centros históricos vacíos de gente para trabajar y vivir... En pequeñas ciudades históricas al pie de los Alpes, en el valle del Padana, en el Veneto e incluso en las ciudades en las sierras de Le Marche (donde los distritos industriales sufren una crisis), los inmigrantes se volvieron una solución para muchas PyMEs, especialmente allí adonde la reestructuración [económica mundial] fuera sinónimo de mano de obra barata y no calificada.

Hadjimichalis (2006: 91) identifica este "extendido remplazo de artesanos italianos por inmigrantes no europeos", y asegura que permite a las empresas locales "compensar los crecientes costos laborales locales y/o la falta de mano de obra calificada",

más que hacer frente a la competencia de ropa importada barata. La información detallada en este apartado demuestra que el empleo de inmigrantes en condiciones de trabajo esclavo no es la única forma de mantener cierta producción local, ya que la cercanía al mercado implica una ventaja comparativa imbatible (al menos bajo el actual desarrollo tecnológico en transportes) frente a lo importado.

Al respecto vale destacar un dato más surgido de esta investigación, que es común a ambos casos y no admite lugar a dudas: ninguno de los 23 empresarios y representantes empresariales que participaron en esta investigación mencionó a la competencia y los salarios entre sus preocupaciones más importantes.<sup>17</sup>

Más aún, cuando se les preguntó con mayor detalle acerca de estas dos variables, la mayoría respondió que los salarios no son un tema relevante y que al ponerle precio a sus prendas no piensan en los precios de la competencia. Nicolás (un empresario en Buenos Aires) fue concreto al respecto: “puedo estar atento a los precios de los otros, pero no al momento de poner mis precios; yo directamente pienso a qué franja del mercado apunto [medio, medio-alto, etc] y pongo un precio acorde a eso.” Esto implica, entonces, una flagrante contradicción con la alta preocupación por las importaciones.

Semejante conclusión lleva a pensar en la necesidad de analizar cómo se distribuye la ganancia al interior de la cadena.

En Buenos Aires, la Subsecretaría de Trabajo de la Ciudad (Lieutier, 2010: 109) logró conocer este dato en 2008, arribando a números que demuestran que, en una “prenda representativa” (que implicaría una aproximación al promedio de costos de distintos tipos y calidad de prendas), el sector de

comercialización recauda el 64% (neto de impuestos) y el taller (si es informal) recauda el 3,1%.

Del primero se deben descontar costos de alquiler del local (que rondan el 10% del precio de la prenda), de salarios de empleados comerciales, y de marketing y publicidad. Del segundo, 1,8% va a la trabajadora.

Esto quiere decir que si la marca comercializa la ropa en sus propios locales logra una ganancia que supera aproximadamente unas 25 veces aquella de la trabajadora.

En el caso de Prato no se pudo acceder a este dato, pero en una fuerte denuncia de la RAI 1 (Reporter, 8/12/07) un tallerista de origen chino aseguró que por las carteras que él produce para marcas como Channel y Dolce Gabbana (cuyos precios rondan los mil euros) recibe treinta euros.

Mientras citaba estos datos, Gustavo (de la organización Fundación Alameda) graficaba esta desigualdad elocuentemente: “estos empresarios quieren vivir como en Dinamarca pagando salarios de Etiopía”.

5. El segundo argumento: La complejidad de la cadena ¿Un problema para quién?

El tema no es que subcontraten sino que hacerlo sea más barato (Mariano, del INTI) Otro argumento central utilizado por los empresarios para defenderse de las acusaciones de empleo de trabajo esclavo es la supuesta imposibilidad de controlar la cadena de producción, ya que se trata de cadenas muy complejas con numerosos eslabones, al fondo de las cuales están los talleres del sudor.

En Prato, cuando el vocero de Prada fue cuestionado ante el referido informe de la RAI 1, respondió que “nosotros no somos la policía” y “nuestros inspectores no tienen acceso ilimitado a todos los lugares y los documentos” (RAI 1, 2/12/07).

En Buenos Aires, Nicolás (un empresario ya citado) resumió en pocas palabras este argumento al decir que él no puede entrar a las fábricas y pedir a los subcontratistas que le muestren la lista de trabajadores y sus contribuciones patronales, etc.

En su caso, estas afirmaciones señalan un profundo desconocimiento de la legislación básica, desconocimiento ciertamente extendido entre el empresariado local.

De esta manera la complejidad de la cadena y la informalidad que les permite maximizar sus beneficios, son utilizadas como argumentos para justificar la explotación de mano de obra inmigrante en condiciones de servidumbre.

17 Muchos sí mencionaron a las importaciones como una preocupación, pero al ir al detalle y preguntar por la competencia en términos generales, todos negaron que fuera importante.

Las cadenas de producción en ambos casos tienen niveles de complejidad variables. Generalmente la marca hace el corte de las telas en su propio taller/fábrica (pues se hace con tecnología sofisticada y un mal corte puede significar pérdidas importantes).

Luego subcontrata la producción a una fábrica grande, una agencia de producto terminado o varias fábricas más pequeñas.

El primer subcontratista en la cadena puede estar registrado y trabajar en condiciones legales. Sin embargo, en los casos trabajados acá, el primer eslabón realiza solo una parte del proceso y subcontrata el resto a talleres informales que lo hacen a menor costo.

Las agencias, de hecho, subcontratan todas las fases de la confección, muy a menudo directamente a los talleres informales.

Al final de la cadena están los talleres del sudor en los que se realizan las tareas menos calificadas y peor pagas.

Aniello (2001, en Dunford, 2006: 53) explica cómo funciona esto en el caso de Italia: La existencia de una cadena de subcontratistas en cascada juega un rol fundamental para ejercer presión hacia la reducción de costos.

Una de las razones es que el comprador fija el precio de los productos (...) Igualmente, otra [razón] es que la evasión de impuestos y el empleo masivo de mano de obra clandestina/no registrada (incluyendo miembros de familia, trabajadores informales locales e inmigrantes ilegales) permite a los productores más débiles llevar adelante las fases de producción mano de obra intensiva a bajos costos.

A pesar de estas complejidades, existen varias formas de evitar o reducir el riesgo de que las prendas terminen siendo producidas en esas condiciones.

Controlar el circuito requiere inspecciones, por lo que los contratos que las marcas firman con sus subcontratistas deben incluir la posibilidad de inspeccionar las fábricas y talleres, solicitar la nómina de trabajadores y controlar que se hagan los aportes patronales y demás, bajo amenaza de romper el contrato en caso de irregularidades.

Es esto lo que las compañías que subcontratan a maquilas en países periféricos hacen a través de los códigos de conducta.

A pesar de ser muy criticados (muchas veces con razón) como meras estrategias de marketing de las propias marcas y cadenas minoristas, y a pesar de su sistemática violación (como en los recientes incendios en Bangladesh), demuestran la existencia de cierta presión pública y de interés en el consumo ético, que parecen haber cumplido el rol de forzar a las empresas a tomar pasos hacia el control de las condiciones de trabajo en sus cadenas. Las prácticas de consumo ético son menos comunes en los mercados de los casos aquí analizados.

En Argentina, la iniciativa del INTI de ofrecer a marcas locales una certificación de compromiso social compartido, resultó en el mero acercamiento de una decena de empresas.

Tras conocer los requisitos mínimos para iniciar el proceso, ocho de éstas nunca más se comunicaron con el INTI. Los requisitos son: ausencia de trabajo infantil y/o forzado, registración del trabajo y adecuadas condiciones de seguridad e higiene en toda la línea de producción.<sup>18</sup>

Finalmente, solo dos compañías solicitaron entrar al Programa, una de las cuales no logró la certificación (información provista por Mariano, del INTI).

Más aún, los talleristas y agencias de producto terminado que participaron en esta investigación coincidieron en señalar que las marcas solo piden bajos costos y cumplimiento de las fechas de entrega.

De hecho, si no se cumple con las fechas se aplican multas (que pueden llegar al 50% de la orden en cuestión). Sin

embargo, no se aplican ni multas ni sanciones por el empleo de mano de obra no registrada.

De hecho, los arreglos a viva voz son la regla. Esto sucede incluso ante la existencia de dos leyes<sup>19</sup> que consideran a los contratistas como ‘dadores de trabajo’ responsablemente solidarios por las condiciones laborales en toda la cadena<sup>20</sup>.

La lógica que domina en la mayor parte del empresariado del sector fue resumida por Natalia (empresaria de una agencia de producto

18

Ver [http://www.inti.gob.ar/certificaciones/pdf/folletoprograma\\_CSC\\_indumentaria.pdf](http://www.inti.gob.ar/certificaciones/pdf/folletoprograma_CSC_indumentaria.pdf).

19 Ley de Contrato de Trabajo 20744/74 y Ley de Trabajo a Domicilio 12713/41.

20 La ley de trabajo a domicilio, que regula la responsabilidad solidaria entre marcas, intermediarios y talleristas, no se hace cumplir, como lo demuestran los dos fallos judiciales que hasta el momento se han emitido en relación a la responsabilidad de las marcas. En ambos casos la evidencia incluyó declaraciones de ex trabajadores en talleres (que solían coser la etiqueta de la marca a la prenda y ver a las camionetas y remitos de las empresas), mientras que en uno de los casos (el de la marca SOHO) un ex gerente proveyó cuantiosos detalles sobre la subcontratación a talleres informales. De hecho, las cámaras del sector tienen su propia propuesta de modificación de esta legislación, en la cual prácticamente la única modificación es el fin de la responsabilidad solidaria en la cadena.

terminado): “en este negocio tenés que moverte con el viento”, es decir, tener los menores compromisos posibles para poder cerrar ante una recaída de la actividad. En Italia existe un código ético que desde 2002 está incluido en el convenio colectivo, pero el código no tiene peso legal y cuando se encuentra a una firma en falta, el resultado no va más allá de declaraciones de descontento de los sindicatos.

Si bien Pieraccini (2008) cita ejemplos de grandes marcas (como Prada) que han finalizado contratos por insuficientes condiciones de higiene y seguridad, la falta de presión sobre iniciativas de consumo ético es también notable.

De hecho, las líderes sindicales entrevistadas identificaron a los talleres del sudor de Prato como un problema que “daña la imagen del made in Italy” (Dario, de la CISL-Toscana) y que complica entonces la viabilidad de ese recurso fundamental para la moda italiana.

Es decir que el principal problema es la falta de interés por defender los derechos de los trabajadores de minorías étnicas.

De hecho, es también en función de ello que el gobierno de Berlusconi fue condenado en repetidas ocasiones por la Comisión de Derechos Humanos de la Unión Europea y por la OIT . 21

Más allá de la discusión acerca de las dificultades y mecanismos para detectar el empleo de mano de obra en talleres del sudor, la mismísima razón de ser de la ‘producción racionalizada’ (lean production) es, como señalan Harrison (1994) y Moody (1997), la reducción de costos que permite, sobretodo a través de saltar los derechos laborales y remplazar a trabajadores de fábrica sindicalizados por trabajadores no sindicalizados.

Skinner y Valodia (2001: 2) notan esto mismo en su estudio sobre los talleres del sudor en Durban (Sudáfrica): Las empresas continúan reconfigurando su forma de utilización de mano de obra mediante la subcontratación.

Sin embargo, en nuestra opinión las estrategias de las empresas son muy dañinas y están destinadas a evitar y boicotear la legislación laboral, sin cambiar realmente las relaciones en el lugar de trabajo.

De hecho, la industria de la indumentaria es sinónimo de terciarización desde los cincuenta, cuando las empresas de indumentaria japonesas y alemanas comenzaron a subcontratar masivamente a fábricas en otros países del este asiático y europeo respectivamente (Fröbel, Heinrichs and Kreye, 1980).

Esta no fue solo una forma de reducir costos laborales sino también de trasladar al trabajador los costos de la temporada baja y de la alta inestabilidad que caracteriza al sector.

En este sentido, desde los setenta las estrategias de marketing de las empresas líderes de la moda han profundizado cada vez más esa inestabilidad de la demanda de ropa de moda al fomentar cambios constantes en las tendencias, modas cada vez más efímeras y mercados hiper-segmentados.

La producción racionalizada ha permitido a estas empresas precisamente trasladar esos riesgos a los subcontratistas y sus trabajadoras.

Esto quiere decir que si bien el origen de los sistemas de talleres del sudor está relacionado a múltiples factores (incluyendo grandes cambios institucionales y dificultades macroeconómicas), las decisiones tomadas por las empresas más grandes del sector han iniciado los procesos que

finalmente derivaron en la actual situación, y a pesar de sus incalculables ganancias, emplean mano de obra en condiciones de servidumbre.

## 6. El tercer argumento: La cultura y la identidad como excusas

La explotación de inmigrantes por parte de inmigrantes en talleres del sudor es vista por los habitantes locales como un tema intrínsecamente cultural.

Bajo esta lógica, tanto “los bolivianos” en Buenos Aires como “los chinos” en Prato son culpados por la misma existencia de los talleres del sudor.

En Prato, Claudio (miembro del núcleo de carabineros de inspecciones de trabajo) aseguró que la explotación en los talleres “es natural” porque “los trabajadores no sienten que su jefe los esté explotando.”

En el mismo sentido, Salvatore y Antonio (miembros de las moderadas confederaciones sindicales CISL y UIL) aseguraron que la explotación en las “empresas chinas” se debe a su cultura milenaria de “auto-explotación”.

Del mismo modo, en Argentina la mayoría de los sindicalistas y empresarios, e incluso funcionarios del Ministerio de Trabajo, culpan a “los bolivianos” por la explotación en talleres. Luis (de CAIByN) lo resumió con simpleza: “las marcas no son informales; los bolivianos son informales”. El argumento fue incluso utilizado por un juez federal (Oyarbide) en un fallo en el que sobreseyó a los responsables legales de una conocida marca (Soho), bajo el

21 Ver

<http://www.repubblica.it/2009/06/sezioni/cronaca/immigrati-9/ilo-italia/ilo-italia.html>

argumento de que los talleres del sudor son manejados por grupos de individuos que producen cooperativamente utilizando recursos comunes, “como en el Imperio Inca” (citado en Lieutier, 2010). 22

Es decir que estas colectividades son vistas como un fenómeno externo que viene a las ciudades con sus propias reglas, una de las cuales es un modo particular de explotación (visto como auto-explotación).

Este ‘desvío cultural’ en la discusión esconde las relaciones de poder en la industria.

Cuando éstas son tenidas en cuenta surgen dos contradicciones principales. En primer lugar, culpar a una colectividad de inmigrantes por la explotación laboral 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.

En segundo lugar, esconde las relaciones de poder dentro de las colectividades, en las cuales no solo hay pequeños empresarios que tienen uno o dos talleres, sino también referentes con gran poder que controlan el ‘adecuado’ funcionamiento de los talleres y otros negocios relacionados con la colectividad. La primera contradicción se hace evidente cuando se considera la responsabilidad de las marcas en el surgimiento del sistema de talleres del sudor (ver arriba).

La segunda requiere mayor atención. Franco (del Departamento de Multiculturalidad del Municipio de Prato) aseguró que el principal rol de su Departamento es el de integrar a la colectividad china en la comunidad local.

Para eso les ofrecen numerosos servicios gratuitos, desde cursos de idioma hasta cursos sobre cultura y geografía italiana, legislación italiana y demás, además de ponerlos en contacto con otros servicios públicos gratuitos como salud y asistencia legal a inmigrantes.

El Municipio entiende que mediante la integración de al menos una buena parte de la colectividad china, quienes manejan los talleres se verían forzados a respetar la legislación laboral, porque sus trabajadores estarían informados sobre sus derechos al estar en contacto con las autoridades locales.

Sin embargo, su equipo de trabajo tiene serias dificultades porque existen algunos referentes de la colectividad que ofrecen todo tipo de asistencia a los trabajadores y sus familias: desde cuidadoras de chicos hasta doctores, todo está al alcance de los trabajadores para que no sea necesario entrar en contacto con las autoridades e instituciones locales. Su aislamiento es fundamental para la continuación del sistema.

De hecho, Mario (de la Cámara de Comercio de Prato) mencionó un estudio de Bankitalia en el que se llegó a la conclusión de que el nivel de endeudamiento de las 3500 empresas registradas por titulares chinos con la banca italiana es llamativamente bajo, lo que indicaría que existen incluso financistas en la colectividad, con los cuales aquellos que quieran abrir un taller deben negociar (informalmente)<sup>23</sup>.

Al mismo tiempo, estos financistas serían (o al menos estarían en contacto con) los que facilitan la mano de obra, es decir los

tratantes. Existen razones para creer que los lazos criminales pueden llegar tan arriba como el Consulado Chino en Florencia.

Un indicador de ello es la reacción que el cónsul tuvo frente a la mencionada denuncia hecha en la RAI: en vez de expresar preocupación por la (al menos supuesta) explotación de miles de ciudadanos chinos, dijo que el informe era un ataque a los inversores chinos, e incluso llegó a amenazar con la relocalización de las empresas, que “causaría tremendos daños a la economía de Prato” 24.

En Buenos Aires, las experiencias de las ONGs La Alameda (que lucha contra la trata de personas y el trabajo infantil en Argentina) y Simbiosis Cultural (creada por jóvenes inmigrantes de Bolivia) sugieren grandes similitudes.

Ambas ONGs han insistido repetidas veces en la existencia de referentes de la colectividad boliviana que son dueños de talleres del sudor, radios y periódicos muy conocidos entre sus paisanos en Buenos Aires.

Según Simbiosis Cultural, a través de las radios los talleristas más grandes “desaparecieron al costurero, ya no [hay] costurero, ni tallerista, sino que todos [son] trabajadores bolivianos, ocultando así la terrible desigualdad interna que vive nuestra colectividad” (Estrada Vázquez, 2010: 26).

Al mismo tiempo, el involucramiento del Consulado en este caso es más claro: en 2008, La Alameda descubrió que durante muchos años habían tenido lugar en el Consulado de Bolivia reuniones entre talleristas y trabajadores con el objetivo de resolver disputas laborales, en lo que significó una especie de Ministerio de Trabajo paralelo, al margen de la legislación argentina.

Esto significa que en estos 'enclaves étnicos' existen lógicas destinadas a asegurar su continuación. Se promueven sentimientos nacionalistas mediante discursos y fiestas populares y religiosas bajo la supuesta defensa de la identidad de las colectividades, presentando toda acción de las autoridades locales y de organizaciones de la sociedad civil como anti-inmigrantes y racistas.

De este modo los referentes no solo ganan tolerancia por parte de las autoridades locales, sino que también logran influenciar la agenda política de los trabajadores canalizando sus esfuerzos hacia la defensa de sus paisanos (incluyendo a sus jefes) y evitando así la política de clases.

En resumen, la estrategia de explicar la existencia de extensos sistemas de talleres del sudor mediante el mal uso de la identidad y supuestas características culturales, oscurece la existencia de explotación de clase frente a la mirada de las autoridades y organizaciones locales, y entre los trabajadores.

## 7. Conclusiones

En este artículo se han examinado los principales argumentos que las marcas y cadenas minoristas de ropa en Argentina e Italia utilizan para justificar el empleo de mano de obra esclava. Estas justificaciones son utilizadas para solicitar protección y subsidios al sector, y para lograr una alta tolerancia de las autoridades hacia sus prácticas laborales, evitando así la aplicación de la legislación laboral (e incluso impositiva) y complicando el surgimiento de demostraciones de solidaridad con los trabajadores en talleres del sudor. Hasta ahora han tenido un éxito notable. De hecho, en Prato durante muchos

años el Municipio vio al crecimiento de los talleres como una alternativa a la crisis regional del textil, mientras que en Buenos Aires el gobierno nacional respondió a las demandas empresariales favoreciendo proyectos de ley presentados por las cámaras e incluso invitando al principal referente del mercado informal más grande de América Latina (La Salada) a una misión comercial, encabezada por la Presidenta, al África y Asia. El cierre de fábricas y los despidos masivos en décadas recientes, en los que la liberalización comercial en ambos países tuvo un impacto central, es presentado por los empresarios como un problema para todo el sector. Sin embargo, el drástico cambio en las reglas de juego tuvo ganadores netos y (muchos) perdedores. En efecto, las marcas y cadenas que son dueñas de solo una parte de la producción disfrutaban de ganancias que resulta problemático justificar cuando en el otro extremo de la cadena los trabajadores viven en la pobreza e incluso en condiciones de peligro de muerte en los talleres. Su bienestar se deriva de la creación de un modelo de negocios que se sustenta en el empleo de inmigrantes vulnerables para descargar en éstos los riesgos y costos inherentes a la producción (que son a su vez alimentados por sus propias estrategias). En la moda, la “búsqueda de un ideal delgado” (Tyler y Wilkinson, 2007) se refiere tanto lo individual (a través de la perpetuación de “lo dietético” [Bordo, 1993; citado en Tyler y Wilkinson, 2007]) como a la forma de organizar el negocio, mientras que la informalidad y el cortoplacismo son las claves del éxito. La ‘anorexia corporativa’ y lo efímero atraviesan las prácticas de estas compañías mucho más que en otros sectores. El pago a destajo, los acuerdos de palabra, las transacciones informales y los bajos costos guían el negocio, todo a los márgenes del control estatal. Como en el pueblo de la Gomorra de Saviano en el que durante décadas se produjeron los mejores vestidos de las

casas de alta moda italiana, “los productos [tienen] tanto más éxito cuanto más en silencio y clandestinamente se [fabrican]” (2010: 31). Las complejidades de la cadena, las limitaciones impuestas por la competición internacional a los productores y el rol crítico que juegan las colectividades de inmigrantes en esto, han asegurado a las empresas el éxito de la estrategia de culpar a éstas últimas de la existencia de talleres del sudor. Tanto los dadores de trabajo como los subcontratistas traen a la discusión cuestiones de cultura e identidad para eludir su responsabilidad: los primeros para culpar a los segundos, y éstos para culpar a las marcas y autoridades locales de racistas. Hasta ahora sus estrategias ha funcionado para mantener en un muy bajo nivel la intervención estatal y la organización obrera. A la luz de la literatura previa sobre el tema en numerosas ciudades, los resultados de esta investigación sugieren que los talleres del sudor son esenciales para el actual funcionamiento de la industria de la moda. Éstos están dispersados alrededor del mundo, en el centro y en la periferia, asegurando a la industria la flexibilidad, respuesta rápida y bajos costos que necesita en su continua generación de tendencias cortas y mercados cada vez más segmentados. Exponer la existencia de estos talleres y cuestionar los argumentos que buscan justificar su existencia son puntos de partida para asegurar la necesaria participación de sindicatos y políticos progresistas en los esfuerzos para frenar estas prácticas.

## **Notas**

1 Se ha elegido remplazar el ampliamente utilizado término “talleres clandestinos” por “talleres del sudor”, derivado del

inglés “sweatshops”, que fuera utilizado por primera vez en un reporte oficial del Parlamento británico en 1889. La conceptualización de estos talleres como “clandestinos” a menudo supone culpar a los talleristas por la irregularidad de su negocio, ocultando así las responsabilidades solidarias del caso. En inglés, el término es utilizado indistintamente para referirse a las maquiladoras y a los talleres que se analizan aquí.

2 En este artículo no se trabaja la problemática de género que existe en el sector, principalmente debido a que las trabajadoras mujeres en los talleres urbanos no parecen ser una mayoría notable. No obstante, en la redacción los géneros se utilizan indistintamente.

3 Si bien su origen está vinculado a ese mercado, el crecimiento en número de los talleres hasta la formación de un verdadero sistema de explotación con un modus operandi muy extendido, con leves variaciones de taller en taller, derivó en el hecho de que en estos lugares hoy se produzca todo tipo de prendas. En efecto, la reducción de los costos a extremos impensables en un principio, llevó a que algunas de esas prendas puedan competir con lo importado (sobretudo en la franja más baja del mercado).

4 Ante la falta de un término más adecuado, aquí se utiliza el concepto de trabajo esclavo. Si bien algunas colegas prefieren hablar de ‘trabajo forzoso’, la definición desarrollada por la OIT (2005) excluye el encierro y la situación de servidumbre por deuda que sufren muchos en los talleres, que implican niveles superiores de explotación. En cambio, la misma OIT y la ONU hablan de “esclavitud” y “prácticas similares a la esclavitud” (Alianza Global contra el Trabajo Forzoso, 2005; Protocolo de Palermo, 2002). Para una discusión más profunda ver Bastia y

McGrath (2011) “Temporality, Migration and Unfree Labour: Migrant Garment Workers.” En Manchester Papers in Political Economy, Nro 6. Universidad de Manchester. 5 El alto nivel de turnover de estas empresas (que alcanza a 6 de cada 10) es un signo de ello. 6 Todos los nombres son pseudónimos. 7 Con éstos numerous se llegaría a 18 mil inmigrantes chinos en Prato, lo que representaría a nada menos que el 10% de la población. Se trata de un fenómeno único que ha atraído la atención de medios como Business Week (22/10/01), Le Monde (10/11/05), Der Spiegel (9/7/06), BBC (2/8/07) y Channel 4 de Francia (22/7/2008), entre otros. Trabajo y Sociedad, Núm. 23, 2014 110

8 En la industria se suele hablar de ‘precios’ para referirse al pago de la marca o su/s intermediario/s al taller. Sin embargo, el ‘precio’ supone una relación comercial y no laboral, lo cual deslindaría de responsabilidad solidaria al dador de trabajo y por ende complicaría toda búsqueda de responsabilidades finales en el tema.

9 De hecho las conclusiones de la investigación e incluso la metodología fueron utilizadas en la preparación de una tesis de maestría sobre talleres del sudor en Atenas. Ver Canals A (2013) Flexible Workforce: The political economy of the Greek garment industry in the era of neoliberalism. Tesis de Maestría, Departamento de Desarrollo Internacional y Management, Universidad de Lund (Suecia).

10 En la Ronda Uruguay del GATT (1986-1994), el Acuerdo Multifibras fue remplazado por el Acuerdo sobre Textiles e Indumentaria (ATC según sus siglas en inglés). El ATC estableció un calendario de eliminación progresiva de

aranceles en tres etapas, desde 1995 hasta su eliminación total en 2005.

11 En la industria se habla de ‘fabricantes’ para referirse a las marcas. Sin embargo acá se habla de marcas para evitar la contradicción que implica el uso de tal término para denominar a quien no fabrica la ropa sino que terciariza ese proceso.

14 En tres oportunidades se solicitó por email información más detallada al Instituto de Estadísticas de Italia (ISTAT), tanto en inglés como en italiano, pero no hubo respuesta.

15 En Italia, ‘empresas artesanas’ son aquellas que, entre otras cuestiones, tienen hasta 15 trabajadores/as. En esta categoría, las empresas tienen una serie de incentivos especiales entre los cuales se destaca la exclusión de comisiones internas sindicales y un nivel salarial menor al de las PyMES y grandes empresas. El régimen favorece la terciarización, ya que para disfrutar de esos beneficios, muchas empresas que necesitan emplear a poco más que 15 trabajadores cubren esa necesidad subcontratando ciertos procesos a terceros.

16 Cabe aclarar que esta investigación se realizó antes de la crisis que se inició en noviembre de 2008 y que, según se observó en la actualización de la investigación en 2012, estas empresas pueden estar viviendo momentos de dificultad en la actualidad.

22 Para una descripción detallada del caso, ver Lieutier, A (2010).

23 Pieraccini (2008) y Zanni (2006, citado en Pieraccini) destacan la importancia de los lazos familiares para el financiamiento de, por ejemplo, la apertura de un nuevo taller o la ampliación de uno existente. El recurso a la banca formal tendría lugar solo cuando cierto empresario ya ha acumulado un capital significativo y necesita grandes cantidades para hacer un salto de calidad, o incluso para abrir su marca propia.

24 [http://video.ilsole24ore.com/SoleOnLine4/Video/Economia%20e%20Lavoro/2008/v\\_italia\\_cina\\_abc\\_immigrazione1.php](http://video.ilsole24ore.com/SoleOnLine4/Video/Economia%20e%20Lavoro/2008/v_italia_cina_abc_immigrazione1.php)

Trabajo y Sociedad, Núm. 23, 2014 120

## Bibliografía

BONACICH, E. y APPELBAUM, R. (2000). Behind the label: Inequality in the Los Angeles Apparel Industry. Berkeley: California University Press. BERGGREN, C. (1993). "Lean production – The end of history?". En: Work, employment and society 7(2), pp 163-188. CAMERA DI COMMERCIO PRATO (2008) Rapporto Prato 2008: L'Economia reale dal punto di osservazione delle Camere di Commercio. Prato: Camera di Commercio Prato. CASTREE, N.; COE, N.; WARD, K., y SAMERS. M. (2004). Spaces of work. London: Sage. COE. N. y HESS. M. (2012). "Global production networks, labour and development". En: Geoforum 00, pp 1-6 (Descargado el 8 de noviembre de 2012). D'OVIDIO. M. (2007). Quién es quién en la cadena de valor del sector de indumentaria textil. Buenos Aires: Fundación El Otro. DUNFORD. M. (2006). "Industrial

districts, magic circles, and the restructuring of the Italian textile and clothing chain”. En: *Economic Geography*, 82(1), pp. 27-59.

ESTRADA VÁZQUEZ JE (2010). *No olvidamos: El incendio de un taller textil en Caballito*. Buenos Aires: Retazos.

FRÖBEL F., HEINRICHS, J., y KREYRE, O. (1980). *The New international division of labour*. Cambridge: Cambridge University Press.

FUNDACIÓN ALAMEDA (2008). *Boletín 8 horas*. Enero.

GREEN. N. (1997). *Ready-to-wear and ready-to-work*. London: Duke University Press.

HADJIMICHALIS. C. (2006). “The end of the Third Italy as we knew it?”. En: *Antipode* 38(1), pp 82-106.

HARRISON, B. (1994). *Lean and mean*. New York: HarperCollins Publishers.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (2001). *INDEC Informa* (enero). Buenos Aires: Ministerio de Economía.

KESTELBOIM. M. (2012). “Las cuentas pendientes de la reindustrialización textil”. En: *Informe Industrial*, N° 231.

KOZAK, E. (2013). “La industria de la indumentaria, el empleo de mano de obra y la terciarización”. En: *MABYN* 52, N° 40.

LIEUTIER, A. (2010). *Esclavos*. Buenos Aires: Retórica.

LIPOVETSKY. G. (1994). *The empire of fashion*. Princeton: Princeton University Press.

LOUIE. A. (2004). *Chineseness across borders: renegotiating Chinese identities in China and the United States*. Durham, Carolina del Norte: Duke University Press.

MCFARLANE C. (2010). “The comparative city: Knowledge, learning, urbanism”. En: *International Journal of Urban and Regional Research* 34(4), pp 725-742.

MITTER, S. (1985). “Industrial Restructuring and manufacturing homework: Immigrant women in the UK clothing industry”. En: *Capital & Class* 9 (37), pp 37-80.

MONTERO, J. (2011). *Neoliberal fashion: The political economy of sweatshops in Europe and Latin America*. Tesis Doctoral, Departamento de Geografía, Universidad de Durham. En línea: <http://etheses.dur.ac.uk/3205>

MONTERO. J. (2012). “La moda neoliberal: El retorno de los talleres clandestinos de

costura". En: Geograficando, Año 8 N° 8, pp 19-37. En línea: [http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art\\_revistas/pr.5483/pr.5483.pdf](http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.5483/pr.5483.pdf) MONTERO. J. (2012). "La crisis de los distritos industriales italianos: Los talleres clandestinos de Prato como reflejo de un cambio de época". En: Meridiano Nro 1, pp 113-137. En línea: <http://sites.google.com/site/meridianorevistageografia/n1/05>. Trabajo y Sociedad, Núm. 23, 2014 122 MONZÓN. I. (2001). Transformaciones en la industria de la confección en la década del '90. Centro de Estudios de la Estructura Económica, Universidad de Buenos Aires. Inédito. MOODY. K. (1997). Workers in a lean world. London: Verso. MOROKVASIC. M. (1987). "Immigrants in the Parisian garment industry". En: Work, Employment & Society 1(4), pp 441-462. MOROKVASIC. M.; PHIZACKLEA, A. y RUDOLPH, H. (1986). "Small firms and minority groups: Contradictory trends in the French, German and British Clothing industries. En: International Sociology 1(4), pp 397-419. PECK. J. y THEODORE, N. (2010). "Labour markets from the bottom up". En: McGrath-Champ y A Herod (Ed.). Handbook of Employment and Society: Working Space. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 87-105. PHIZACKLEA, A. (1990). Unpacking the fashion industry. London: Routledge. PIERACCINI, S. (2008). L'assedio cinese. Milan: Il Sole 24 Ore. ROSS, A. (1997). No sweat: Sweatshops, free trade and the rights of garment workers. London: Verso. ROSS, R. (2004). Slaves to fashion: Poverty and abuse in the new sweatshops. Ann Arbor: The University of Michigan Press. SALGADO, P. (2012). "El trabajo en la industria de la indumentaria: Una aproximación a partir del caso argentino". En: Trabajo y Sociedad, Vol. XV, N°18. SAVIANO. R. (2010 [2006]). Gomorra. Buenos Aires: De bolsillo. SIMMEL, G. (1957). "Fashion". En: The American Journal of Sociology 62(6), pp. 541-558. SKINNER, C. y VALODIA. I. (2001). Informalising the

formal: Clothing manufacturing in Durban, South Africa. Inédito.

En línea:

[http://www.wiego.org/papers/2005/unifem/26\\_Skinner\\_Valodia\\_Informalising\\_%20the\\_Formal .pdf](http://www.wiego.org/papers/2005/unifem/26_Skinner_Valodia_Informalising_%20the_Formal.pdf) SUBSECRETARÍA DE PROGRAMACIÓN TÉCNICA Y ESTUDIOS LABORALES.

(2012). Serie trabajo, ocupación y empleo. En línea:

<http://www.trabajo.gob.ar/left/estadisticas/toe/index.asp> TYLER,

M. y WILKINSON, A. (2007). "The tyranny of corporate slenderness: `corporate anorexia' as a metaphor for our age".

En: *Work, employment and society* 21(3), pp. 537-549. ZANNI,

L. (2007). *Distretti industriali e imprese artigiane tra continuità e cambiamento: I casi di Prato e di Empoli*. Florencia:

Osservatorio Regionale Toscano sull'Artigianato. Trabajo y

Sociedad, Núm. 23, 2014 123 TABLAS Y FIGURAS Tabla 1:

Lista de participantes citados/as (en orden de aparición)

Nombre Categoría Organización Día de la entrevista 1 Franco

Funcionario Departamento de Multiculturalidad (Municipio de

Prato) 29/09/2008 2 María Funcionaria División de

Inspecciones del Trabajo (Provincia de Prato) 20/06/2008 3

Carlo Empresario --- 16/09/2008 4 Diana Sindicalista

Confederación General Italiana del Trabajo (CIGL) 05/08 y

08/08/2008 5 José Sindicalista Sindicato Obrero de la Industria

del Vestido y Afines (SOIVA) 21/01/2008 6 Alberto Sindicalista

Unión de Cortadores de la Indumentaria 23/01/2008 7 Massimo

Funcionario Departamento de Desarrollo Económico (Provincia

de Prato) 18/06/2008 8 Paolo Funcionario Departamento de

Desarrollo Económico (Región Toscana) 09/06/2008 9 Roberto

Funcionario Ministerio de Economía (Arg) 11/03/2007 10

Francesco Empresario --- 24/09/2008 11 Danielle Empresario --

- 23/06/2008 12 Erico Empresario Unión Industrial Pratense

10/07/2008 13 Silvia Empresaria --- 16/09/2008 14 Nicolás

Empresario --- 29/02/2008 15 Natalia Empresaria ---

06/02/2008 16 Gustavo Sindicalista La Alameda 10/10/2007 17

Mariano Funcionario Instituto Nacional de Tecnología Industrial  
07/03/2008 18 Claudio Funcionario División de Inspecciones  
del Trabajo (Provincia de Prato) 25/07/2008 19 Salvatore  
Sindicalista Confederación Italiana de Sindicatos de  
Trabajadores (CISL) 07/08/2008 20 Antonio Sindicalista Unión  
Italiana de Trabajadores 06/06/2008 21 Luis Empresario  
Cámara Argentina de Indumentaria de Bebés y Niños (CAIByN)  
14/03/2008 22 Mario Funcionario Cámara de Comercio  
(Provincia de Prato) 11/04 y 01/10/2008 Trabajo y Sociedad,  
Núm. 23, 2014 124 GRÁFICO 1: FUENTE: Monzón, 2001. En  
base a INDEC, Industria Manufacturera, Producción,  
Ocupación y Salarios, 1990-1999; INDEC, Indec Informa  
(varios números) y CIAI, Catálogo 1998/1999. GRÁFICO 2  
FUENTE: Monzón, 2001. En base a INDEC, Indec Informa  
(enero 2001) y Industria Manufacturera, Producción, Ocupación  
y Salarios 1990-1999 Trabajo y Sociedad, Núm. 23, 2014