

La rama textil de la Economía Popular en el Área Metropolitana de Buenos Aires

Ariel Bertellotti - Inés Fara - Carla Fainstein

NOVIEMBRE 2019

- El estudio indaga las condiciones de inserción del sector de la Economía Popular (EP) en la cadena de valor textil, en particular dentro del eslabón de confección de indumentaria. La propuesta conceptual adoptada en el documento intenta elaborar una síntesis entre los enfoques de la Economía Social y la tradición de la Heterogeneidad Estructural.
- Los talleres de confección textil de la EP son experiencias autogestivas de trabajadores por cuenta propia con medios de producción propios, focalizados principalmente en la actividad de costura. A su vez, trabajan mayormente en condiciones precarias y sin derechos laborales básicos.
- El documento expone el resultado de un relevamiento realizado cualitativo y cuantitativo abarcando 20 polos textiles del AMBA y el Gran La Plata.

La información cuantitativa, referida a una submuestra de 15 polos textiles, arroja una capacidad de producción máxima de 93.975 prendas, equivalente a un valor bruto de producción de \$3,8 millones de pesos mensuales. En temporada baja, la cantidad de prendas se reduce a menos de 60.000 por mes y el VBP mensual a \$2,3 millones de pesos.
- Cuando el polo se encuentra operando en valores máximos de la capacidad instalada (93%) el excedente constituye el 59% del ingreso, mientras que el Salario Social Complementario (SSC) representa el 41% del ingreso de los trabajadores de los polos textiles. En cambio, en contextos de baja UCI, por factores estacionales y de demanda, la relación se modifica y el SSC pasa a representar el 54% contra el 46% del excedente. Por estos motivos, se concluye que el SSC resulta efectivamente un complemento a los ingresos de los trabajadores del sector y opera como un estabilizador de los mismos.
- Para que los trabajadores alcancen un ingreso neto mensual equivalente a un SMVM, sin incluir el SSC, se requeriría una UCI superior al 100% de 109,4%. De esta forma, se pone de manifiesto que sin el aporte del SSC, resulta imposible que las y los trabajadores de la EP del sector alcancen un ingreso mensual equivalente al SMVM con una jornada laboral igual o menor a 9,5 horas.
- La implementación a gran escala de una política pública de apoyo a la creación de polos textiles puede contribuir de forma significativa a la mejora de las condiciones de trabajo del sector.



Índice

■	Introducción	5
■	1. ¿Qué entendemos por Economía Popular?	7
■	2. El sector textil en Argentina	7
	2.1. Breve recorrido histórico	10
	2.2. El sector textil en la Argentina actual	12
	2.3. La cadena de valor del sector textil argentino	14
■	3. El eslabón de la confección de indumentaria en la Argentina	20
	3.1. Actores y circuitos de comercialización	21
	3.2. La Economía Popular en el eslabón de confección	24
■	4. Eslabón de confección de la Economía Popular	28
	4.1. Economía Popular Nucleada en Organizaciones	29
	4.2. Indicadores cuantitativos del sector textil de la Economía Popular organizada	35
	4.2.1. Volumen, valor bruto de producción y utilización de la capacidad instalada	35
	4.2.2. Canasta de productos	37
	4.2.3. Ingresos, costos y excedente de un polo representativo	39
	4.2.4. Ingreso medio neto por persona	41
	4.2.5. Punto de equilibrio	42
	4.3. Economía Popular Dispersa	43
■	5. Lineamientos de políticas públicas para el sector	45
■	Apartado metodológico	46
■	Indicadores económicos	48
■	Dispositivos de relevamiento	52
■	Bibliografía	59
■	Documentos y estadísticas públicas	60



Introducción

Este documento busca arrojar luz sobre las condiciones de inserción del sector de la Economía Popular en la cadena de valor textil, en particular dentro del eslabón de confección de indumentaria. A grandes rasgos, nuestro objeto de estudio son emprendimientos económicos de muy baja productividad que se dedican a la confección de indumentaria y que utilizan medios de producción obsoletos y precarios para realizar actividades productivas y comerciales. Una particularidad adicional es la inexistencia de una relación asalariada, ya sea formal o informal.

El universo de la Economía Popular (EP) en la Argentina alcanza a una proporción sustantiva de la población. Según estimaciones previas realizadas por este equipo de investigación a partir de la Encuesta Permanente de Hogares (INDEC), totaliza unas 3,5 millones de personas, lo que equivale al 11% de la población urbana y casi el 7% de la población total. Pero, en contraste con su importancia en términos económicos y sociales, existe un profundo problema de invisibilización de este sector de la economía. Esto se debe a que los análisis e investigaciones se basan en fuentes que, por tener un diseño metodológico que no tiene en cuenta las características de este colectivo específico (como el censo económico), presentan numerosas falencias.

El abordaje de raíz de este problema requiere de la actuación decidida de un amplio conjunto de actores (el Estado, las organizaciones sociales, las ONG, centros de estudio específicos y la comunidad científica en general), para ampliar los horizontes de lo que resulta visible a través de las estadísticas. Aún así, es posible contribuir a este objetivo a partir de un trabajo de relevamiento directo a través de encuestas y entrevistas, diseñadas específicamente para este sector. De este modo, se intenta cubrir un déficit de información sobre una parte importante de la economía y de la población que impacta en la formulación de la política pública.

En este marco, los objetivos específicos del presente estudio son los siguientes:

1. Realizar un relevamiento sobre la rama textil de la Economía Popular en la zona del AMBA.
2. Caracterizar los estilos de organización de los emprendimientos que la componen y las actividades y tareas que estos llevan adelante en el marco de la rama.
 - a. Elaborar indicadores para caracterizar los costos, rentabilidad, utilización de la capacidad instalada, remuneraciones obtenidas y horas trabajadas de los emprendimientos textiles de la EP.
 - b. Describir la morfología y las principales características de la organización interna de los distintos tipos de emprendimientos.



3. Analizar y describir las modalidades de inserción en la cadena de valor, es decir, la relación con los otros actores de la cadena.
4. Identificar lineamientos de política pública que contribuyan a la integración de la rama en la economía formal y a una mejora de las condiciones de vida de las trabajadoras y los trabajadores de la rama textil de la EP.

En lo que sigue, el documento se organiza de la siguiente manera. En el **primer apartado** se exponen algunos de los debates en torno al concepto de la Economía Popular y se establecen los criterios generales de delimitación del sector utilizada en este documento. En el **segundo apartado** se realiza un breve recorrido por la historia reciente del sector textil, describiendo las características más significativas de la cadena de valor y las transformaciones más relevantes ocurridas en los últimos años. Dado que la mayor parte de los emprendimientos textiles de la Economía Popular se concentran en el eslabón de confección de indumentaria, el **tercer apartado** se focaliza en las características de esta actividad, identificando los principales actores que la conforman y los diferentes canales de comercialización existentes. En el **cuarto apartado** se realiza una caracterización cualitativa y cuantitativa del sector textil de la Economía Popular, exponiendo los resultados del relevamiento. Por último, en base a los resultados obtenidos, en el **quinto apartado** se exponen algunos ejes de lineamientos de políticas públicas que se consideran relevantes para mejorar la integración de la cadena y las condiciones laborales de esta rama de la Economía Popular.



1. ¿Qué entendemos por Economía Popular?

La conceptualización teórica en torno a la existencia de este sector abarca de dos corrientes diferentes del campo de la economía: la Economía Social y los debates sobre la Heterogeneidad Estructural. La primera de ellas da cuenta de la existencia de experiencias económico-productivas en las que no hay relaciones asalariadas y cuyas prácticas no responden a la lógica de la acumulación capitalista (cooperativismo). Posteriormente, en su vertiente latinoamericana (Barrantes, 1992; Razzeto Migliaro, 1993), surgida a raíz de la crisis del Estado de Bienestar a partir de la década del setenta del siglo veinte, se incorporan a esta caracterización la multiplicidad de experiencias de autoempleo de los sectores populares surgidas como resultado de las sucesivas crisis del mercado laboral (que no eran tomadas en consideración por el cooperativismo tradicional) (Maldovan Bonelli, 2018).

Por otro lado, los debates en torno a la Heterogeneidad Estructural refieren a la existencia, en los países periféricos, de una estructura productiva en la que coexisten sectores económicos que presentan discontinuidades en los niveles de productividad. Este análisis suele trasladarse al mercado laboral, de manera que a cada sector económico le corresponde un tipo de estructura laboral (Rodríguez, 1998). Tomando estos elementos, algunos autores de esta tradición elaboraron las nociones de “polo marginal” (Quijano, 1970) y “masa marginal” (Nun, 1999) que, esencialmente, refieren a la existencia de un sector de extrema improductividad. El mismo está integrado por una porción de la clase obrera que no es empleada por empresas capitalistas, pero que tampoco conforma una reserva de fuerza de trabajo disponible que ejerza presión a la baja sobre los salarios (ejército industrial de reserva). Esta dificultad de integración en el proceso productivo la vuelve afuncional o disfuncional al proceso de acumulación económica.

Tomando elementos de ambas tradiciones, en Gabois (2017) y Pérsico y Grabois (2014) se define a la Economía Popular como un sector de producción integrado por experiencias autogestivas, que cuentan con los medios de producción y los explotan de forma directa, se componen de trabajadores por cuenta propia -individuales o asociados- (tradición de la Economía Social) y operan bajo condiciones de muy baja productividad (tradición de la Heterogeneidad Estructural).

De esta manera, las características económicas centrales que definen la Economía Popular en este documento refieren a la **no existencia de una relación asalariada**, a un **bajo nivel de productividad** y a que son **predominantemente trabajo-intensivas**, por lo que del análisis se excluyen los trabajadores en relación de dependencia (registrados y no registrados) y cuentapropistas profesionales (con elevado capital cultural) o de altos ingresos (ya que indican altos grados de productividad). También se destaca que, debido a la centralidad del trabajo y la baja productividad que



presentan las experiencias de la EP, las relaciones sociales entre participantes tienden a ser relativamente simétricas. Asimismo, una particularidad de orden cultural, es que suele predominar una lógica de reproducción social por sobre la racionalidad empresarial.

Sin embargo, como toda definición teórica, cuando se traslada a la población de referencia surgen algunos bordes sobre los que vale la pena detenerse para matizar. En primer lugar, se flexibiliza la condición de inexistencia de relación asalariada en emprendimientos autogestivos de muy baja productividad, ya que se interpreta que en la mayoría de los casos, surgen bajo las mismas condiciones sociales y responden a los mismos condicionamientos que el grueso de las experiencias de la EP. De esta forma, se reconoce que las experiencias colectivas de los sectores populares tienden a replicar las modalidades de organización empresarial, aunque de ello no se desprenda que conformen empresas típicamente capitalistas. En cuanto al criterio de baja productividad, se hace una excepción en el caso de aquellas experiencias que, habiendo logrado un salto de productividad, mantienen una estructura interna democrática, priorizando el objetivo de reproducción sobre el de acumulación.

Esta propuesta conceptual surge a modo de síntesis entre los enfoques de la Economía Social y la tradición de la Heterogeneidad Estructural, entendiendo que una delimitación más estricta, que sólo tome en cuenta las experiencias que cumplan ambos criterios, limita la captación del fenómeno de la Economía Popular. Por el contrario, una mirada que complemente ambos criterios permite un abordaje de mayor complejidad. Sin embargo, es relevante aclarar que en el enfoque propuesto no se consideran parte del sector los emprendimientos que incumplen ambas condiciones simultáneamente: es decir, aquellas experiencias que logran elevar sus niveles de productividad y rentabilidad al tiempo que mantienen relaciones asalariadas al interior.

Finalmente, cabe mencionar que la decisión de involucrarse en estas actividades económicas no responde usualmente a una elección voluntaria de los participantes, sino que emerge como respuesta autogestiva frente a la dificultad o imposibilidad de acceso al mercado laboral. Estas experiencias surgen, generalmente, como estrategia de “empleo refugio” en épocas de crisis -especialmente a raíz del repliegue del Estado de Bienestar-, pero tienden a estabilizarse en el tiempo y conformar redes y sistemas de producción y distribución cada vez más complejos e integrados.

El tipo de relación que se establece entre este sector de baja productividad y el resto de la economía es motivo de controversias en el seno de la Heterogeneidad Estructural. Nun (1999) sostiene que la “masa marginal” es un sector autónomo, sin perspectivas de integración con la economía formal -fracción de mayor productividad y mejores condiciones laborales-, en la medida que el proceso de acumulación en su fase ascendente no logra absorber a estos trabajadores. Otros autores, sin embargo, hablan de la existencia de una *subordinación heterogénea* con el sector formal, en tanto re-



conocen que ciertas ramas puedan presentar algún grado de integración en las cadenas de valor formal (Tokman, 1978). En este trabajo se adopta esta noción para describir el tipo de relación que se establece entre las diferentes ramas de la EP y la economía formal, ya que se pueden distinguir ciertas actividades más cercanas al enfoque de la marginalidad -como el comercio- y otras con mayor integración con cadenas de valor -como la agricultura familiar y la confección textil-. El caso de la producción textil se destaca por estar sumamente integrada en la cadena de valor, como se analizará posteriormente.

A su vez, dada la gran heterogeneidad de experiencias de la Economía Popular, es posible agruparlas según los diferentes niveles de organización que presenten, pudiendo distinguirse tres categorías de emprendimientos:

- Economía Popular dispersa: aquellas experiencias económico-productivas de la EP que no se encuentran encuadradas en ningún tipo de organización colectiva.
- Economía Popular bajo organización espontánea: aquellas experiencias que establecen algún grado de contacto con otras del mismo sector o de la zona en la que se encuentran.
- Economía Popular nucleada en organizaciones: experiencias que establecen contactos y pisos de acuerdo no sólo con otros emprendimientos de la misma rama o región sino también con organizaciones sociales y/o comunitarias.

Si bien la mayor parte de las experiencias de la Economía Popular presentan elevados grados de dispersión y fragmentación (EP dispersa), la historia también muestra numerosos ejemplos de organización colectiva. Actualmente, se destaca la Confederación de Trabajadores de la Economía Popular (CTEP), creada en 2011, que nuclea agrupaciones sociales y políticas de trabajadores y trabajadoras de diversas ramas de la Economía Popular. La CTEP tiene un carácter gremial y busca representar a los trabajadores de la EP y sus familias, con independencia de los partidos políticos. En este sentido, es relevante mencionar que numerosos grupos de costura, nucleados en cooperativas y polos textiles, se encuentran asociados a la CTEP para mejorar sus condiciones laborales y de inserción en la cadena de valor.



2. El sector textil en Argentina

2.1. Breve recorrido histórico

Más allá de atravesar los ciclos de auge y crisis del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, el sector textil creció en términos de nivel de producción y cantidad de empleo hasta el año 1975. Sin embargo, la implantación del modelo neoliberal en la Argentina por la última dictadura cívico-militar (1976 – 1983) trajo aparejadas grandes transformaciones en la industria en general y en el sector textil en particular, que implicaron, en términos generales, su retraimiento y desarticulación (Dinorah Salgado, 2015).

La profundización de las políticas neoliberales en el país durante la década de 1990 incluyó una amplia desregulación de los mercados, reducción de aranceles y liberalización del comercio externo, impulsando un incremento de las importaciones. Esto produjo una profunda crisis en el sector textil, que se vio agravada por el desmantelamiento del régimen de protección y promoción que regulaba específicamente al sector¹. Asimismo, esta crisis fue agudizada por las transformaciones en la economía global: el pasaje del fordismo a una “acumulación flexible” caracterizada por la deslocalización de la producción en busca de menores costos laborales².

La contracción económica generó despidos masivos y aceleró un proceso de tercerización de las etapas trabajo–intensivas de la cadena de valor textil (Adúriz, 2009; Salgado, 2015). En este contexto, y “paralelamente al cierre de fábricas, se fue generando un vasto sistema informal de producción que abastece a firmas de todo tipo” (Montero Bressán, 2018: 100). La década de 1990 y la crisis posterior estuvieron signadas, así, por “la reducción y racionalización de la capacidad instalada y el desplazamiento hacia gamas de productos menos transables o más altas, buscando con ello condiciones y precios más remunerativos” (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, 2010). En este marco, las empresas del sector textil implementaron distintas estrategias como “la fusión de capitales individuales (...), reformas hacia el interior del proceso productivo y modificacio-

¹ A partir de las reformas estructurales del Estado se desarma el “Régimen Textil” que durante décadas había regulado al sector, definiendo precios máximos, retenciones y, a su vez, un complejo de subsidios, financiamientos especiales y reintegros de exportación, entre otras medidas de promoción, que habían generado en las décadas previas la instalación de industrias del sector y una amplia sustitución de importaciones (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, 2010).

² Con el término deslocalización Salgado se refiere a los planteos de David Harvey que sostuvo que en este período se observaron una serie de “cambios en la organización de la producción, que dieron por resultado el traslado de las actividades trabajo-intensivas a países caracterizados por costos del trabajo relativamente menores, mientras se mantenían las fases fundamentales de creación y distribución de mercancías en los países a los que pertenecían las industrias” (Dinorah Salgado, 2015: 173)



nes en el circuito de comercialización, fundamentalmente mediante la incorporación de nuevos puntos de venta como *outlets*, shoppings, venta directa, supermercados, etc.” (Dinorah Salgado, 2015: 177). De todas maneras, la crisis del 2001 impactó profundamente en el sector con una caída del 31% del consumo privado agregado (Dinorah Salgado, 2015).

En este marco de creciente competitividad internacional y crisis en el país, las empresas del sector redefinieron sus modelos de negocios, desvinculándose de la producción directa. Esto se realizó por medio de la subcontratación informal de costureros que abastecen, hasta el día de hoy, tanto a mercados informales como a marcas y cadenas minoristas y mayoristas (Montero Bressán, 2018). El modelo productivo surgido de la tercerización se basó, inicialmente, en la contratación de la fuerza de trabajo bajo condiciones de extrema explotación en talleres clandestinos. Esta reconfiguración fue posible en el sector textil por sus características específicas, ya que la producción de indumentaria no precisa de grandes establecimientos para funcionar, sino que puede ser realizada por pequeñas unidades productivas encargadas de la confección, a diferencia de lo que ocurre en otras ramas de la actividad industrial (Ludmer, 2010). Debe precisarse, además, que este “movimiento hacia la informalidad” se dio principalmente en el eslabón de la confección y no así en el hilado y la tejeduría. De esta manera, la producción clandestina no compitió con los segmentos formales de la cadena, sino que le fue funcional (Ludmer, 2010). Cabe aclarar que el trabajo a domicilio fue siempre parte de la cadena de valor del sector textil en la Argentina, pero se profundizó en el contexto de la reestructuración capitalista iniciada en la década de los setenta (Dinorah Salgado, 2015).

Con posterioridad al estallido de la Convertibilidad, el desarrollo del sector textil en la Argentina se caracterizó por el acondicionamiento y reactivación de las instalaciones productivas -que durante la crisis habían llegado a un nivel de utilización del 35% de su capacidad instalada (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, 2010)-. Esto fue posible por el tipo de cambio alto, la reactivación de la demanda y los subsidios implementados a los servicios públicos (Dinorah Salgado, 2015). Sin embargo, más allá de que la modificación del régimen macroeconómico a partir del año 2002 supuso un impulso para el sector de la indumentaria en términos cuantitativos de producción, no trajo aparejada una transformación en la estructura productiva (Ludmer, 2010).

Las empresas invirtieron en particular en capital de trabajo, el nivel de utilización de la capacidad instalada llegó al 74% en 2003 y se incorporaron 72 mil nuevos trabajadores en forma directa en sólo un año y medio (Adúriz, 2009). A partir del año 2004, las tasas de crecimiento y rentabilidad comenzaron a ser más moderadas. El efecto inflacionario aumentaba los costos fijos de producción, por lo que las empresas se hicieron cada vez más dependientes de la generación de mayores volúmenes de ventas. A partir del año 2007, los niveles de rentabilidad bajaron significativamente y las diferentes ramas productivas se comportaron de manera más irregular (Adúriz, 2009). Por su parte,



las exportaciones alcanzaron un pico en el año 2012 y cayeron ininterrumpidamente hasta alcanzar su piso histórico en el 2016 (Montero Bressán, 2018).

A su vez, a raíz de una serie de tragedias en talleres clandestinos de producción textil que tomaron estado público, a partir de 2006 comienza a verificarse una reconversión del modelo del sector. Esto se evidencia en un cambio en la forma de organización del proceso productivo, observándose un pasaje del predominio de talleres de trabajo esclavo a otro de talleres más pequeños y familiares, modelo que predomina actualmente. A grandes rasgos, este se caracteriza por ser mano de obra intensivo, estar compuesto por microempresas de una a cinco personas que trabajan “a fasón” para intermediarios, por lo general en casas particulares, con máquinas de su propiedad y un elevado nivel de informalidad (Dinorah Salgado, 2015).

Finalmente, luego de 2015, pudo observarse un incremento en el déficit externo del sector, causado por el aumento drástico de las importaciones, producto del abandono de la administración del comercio. A su vez, el aumento de los costos, debido al incremento de las tarifas de energía, se combinó con la imposibilidad de trasladarlo a precios -en un marco de un consumo restringido- (Montero Bressán, 2018).

2.2. El sector textil en la Argentina actual

De acuerdo con la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), el empleo en la industria textil cuenta con una serie de particularidades que la distinguen del resto de las actividades. Se trata de una actividad con predominio de tareas operativas, una elevada informalidad y alta tasa de participación de mujeres.

La informalidad del sector es elevada, con una tasa de no registro que se ubica según el año entre el 40 y 50%, muy superior al 35% del total de la economía. Esto se vincula con el crecimiento de los talleres y la tercerización de actividades. Al mismo tiempo, es una actividad con un elevado predominio de tareas operativas (participación del 84%), mientras que las tareas profesionales o técnicas sólo explican el 10% de los puestos. El restante 6% se concentra en actividad no calificadas. Si bien se trata de una rama de actividad que tiene un uso difundido de maquinaria, en muchos casos la misma es de baja complejidad (como en el caso de la confección) por lo que los perfiles laborales son mayormente operativos y cubren tareas de baja complejidad y repetitivas. La contracara de esto es que el nivel educativo alcanzado por los trabajadores de la actividad textil se reparte principalmente entre quienes tienen el secundario completo (46%) y quienes tienen la primaria completa (40%). Solo el 10% cuenta con título universitario, mientras que el restante 4% no tiene la primaria completa (EPH-INDEC, 2018).

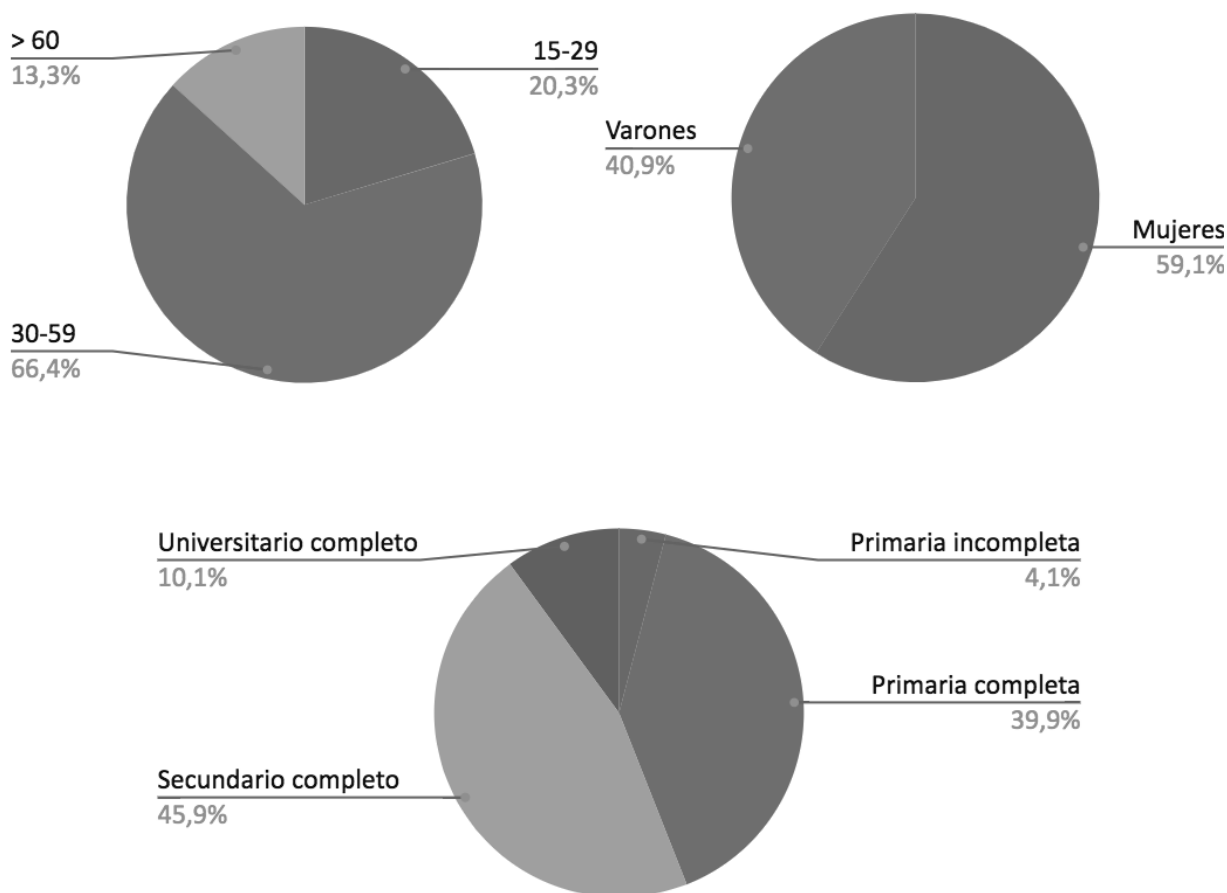


Otro rasgo característico de este sector es la elevada presencia de mujeres en la actividad. El porcentaje es del 59%, mientras que los hombres explican el restante 41%. Se trata de una de las pocas actividades (junto con educación y salud) donde la participación femenina es tan elevada. En cuanto a lo generacional, el 66% del empleo se explica por personas de entre 30 y 59 años. Otro 20% por aquellos de entre 15 y 29 años y un 13% por personas de más de 60 años. Este último dato es mayor al que se verifica en el resto de las actividades, dando cuenta de la importancia de la experiencia y del oficio dentro de la actividad (EPH-INDEC, 2018).

Gráfico 1

Caracterización sociodemográfica de ocupados del sector.

Por grupos de edad, género y nivel educativo.



Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.



Por último, según la Encuesta Nacional de Grandes Empresas, en el año 2017, 9 de las 500 empresas más grandes del país pertenecían al sector textil (es decir, un 1,8%). Si se considera sólo al sector manufacturero (269 empresas), las textiles representaban el 7% del total. Para ese año, el valor bruto de producción (VBP) de esas empresas representaba solamente un 0,5% del total de las 500 empresas seleccionadas por la encuesta. Sin embargo, la actividad ocupó el quinto lugar en el valor agregado industrial durante el período 2004-2018, con una participación del 6,9%.

2.3. La cadena de valor del sector textil argentino³

La cadena de valor del sector textil se compone de distintas etapas que se agrupan en una fase primaria de producción de materia prima y una fase industrial, que incluye la producción de fibras de distintos materiales, la hilandería, la tejeduría y finalmente la etapa de confección⁴. La Argentina posee la particularidad de presentar actividad en todos los eslabones de la cadena, a la vez que la producción de las distintas etapas está principalmente destinada al mercado interno. Las exportaciones tienen un carácter marginal debido a la imposibilidad de competir con los productos estandarizados de origen brasileño y asiático que cuentan con escalas de producción mucho mayores y menores salarios. Otra característica destacable es la presencia de empresas brasileñas que dominan algunos segmentos, como la producción de denim.

A medida que se avanza aguas abajo en la cadena de valor, va disminuyendo el grado de tecnificación y concentración, caracterizándose las primeras etapas por una gran intensidad de capital que funciona como barrera a la entrada para nuevas empresas, siendo las hilanderías el segmento más concentrado. Por el contrario, la etapa de confección, principalmente de prendas de vestir, se caracteriza por ser mano de obra intensiva y es uno de los sectores de la economía con peores condiciones laborales. A su vez, presenta bajas barreras a la entrada y una falta de calificación permanente de la mano de obra.

De esta forma, si bien en todo el segmento se pueden encontrar gran cantidad de micro y pequeñas empresas, representando cerca del 80%, estas se concentran en los últimos eslabones, mientras que en los primeros hay gran participación de grandes y medianas empresas, principalmente en hilanderías y tejedurías planas, donde también se evidencian algunos grados de integración. Las tejedurías de punto, por el contrario, forman un mercado atomizado con pequeñas y medianas empresas donde la integración es mucho menos frecuente.

³ Ver esquema de la cadena de valor al final del apartado.

⁴ En la industria textil argentina, el 40% del valor agregado se origina en la elaboración de productos textiles (fibras, hilados, telas, textiles para el hogar y alfombras), mientras que el restante 60% responde a la confección de prendas de vestir, ya sea de trabajo, de uso cotidiano o ropa interior.



En cuanto a los datos de empleo, según información de la EPH-INDEC (2018) y OEDE (2017), las hilanderías y tejedurías tienen alrededor de 120.000 empleados y 2.500 empresas registradas, mientras que el sector de confección emplea 162.000 personas nucleadas en 3.500 empresas formales y un elevado número de talleres y emprendimientos informales.

Con relación a la distribución geográfica, existen algunos factores que son determinantes a la hora de explicar la ubicación de las distintas actividades, las cuales presentan distintos niveles de dispersión espacial. La producción primaria de algodón se concentra principalmente en las provincias de Chaco, Santiago del Estero, Formosa, Santa Fe y Corrientes. En cuanto a las actividades de hilados y tejidos, su distribución a lo largo del país se explica tanto por los regímenes de promoción regionales, la cercanía a las fuentes de materia prima y la proximidad a las zonas de consumo final. Por último, la producción de indumentaria se encuentra claramente concentrada en la Ciudad y Provincia de Buenos Aires, debido a la cercanía con grandes mercados de consumo y marcas de ropa.

Figura 1

Ubicación geográfica de los eslabones de la cadena de valor textil

Producción Textil



Fuente: Elaboración propia en base a OEDE y AFIP



Como se mencionó previamente, la primera etapa de la cadena de producción textil consiste en la obtención de fibras que son el insumo básico para la producción de hilos. Estas pueden ser: de origen vegetal, siendo el caso del algodón, lino, cáñamo y yute; de origen animal como la lana y la seda; o se puede tratar de fibras artificiales, es decir, que no se encuentran en la naturaleza como tales. Entre estas últimas se encuentran las fibras naturales modificadas por procesos químicos (modal) y aquellas directamente sintetizadas a partir de productos petroquímicos, como ser las fibras sintéticas (poliéster o acrílicos, polipropileno, polietileno). La fibra más utilizada en la producción de las hilanderías de la argentina es la fibra del algodón (Rozenwurcel y Bezchinsky, 2013). Luego de la cosecha, el algodón es enviado a la fase del desmote, a partir de la cual se obtiene principalmente la fibra de algodón, que será la materia prima de las hilanderías, y otros subproductos como semillas para la siembra e insumos para la fabricación de fibras artificiales⁵.

El circuito continúa en las hilanderías, donde se lleva a cabo el procesamiento de las fibras. Este eslabón supone elevados niveles de inversión ya que se trata de un segmento intensivo en capital. De esta forma, las altas barreras a la entrada estructuran un mercado muy concentrado en la producción de hilo, siendo de hecho, el eslabón más concentrado de la cadena (Ministerio de Hacienda, 2017). Un grupo reducido de grandes empresas funda sus ventajas competitivas en economías de escala, que se asientan en un proceso prácticamente automatizado, en el cual se requieren escalas mínimas de producción muy elevadas. A esto se suma la disponibilidad de materia prima a valores internacionales y de buena calidad, que es comprada a pequeños y medianos cosechadores en los casos en que no se trate de una empresa integrada verticalmente.

Las tejedurías pueden dividirse según el tipo de tela: planas, de punto⁶ y sin tejer (tejidos sintéticos). Las primeras producen principalmente denim y gabardina y absorben el 30% de las ventas de las hilanderías. Su producción se destina a la confección de pantalones, camisas y camperas e indumentaria para el hogar como toallas, cortinas y manteles. Las tejedurías planas se destacan por ser capital intensivas, ya que algunos de sus procesos requieren escalas mínimas de producción relativamente elevadas. Debido a la alta complejidad tecnológica y a la intensa competencia, algunas empresas se encuentran integradas verticalmente, teniendo hilandería propia y absorbiendo también la fase de terminación de la tela. Esto se evidencia, principalmente, en las productoras de denim que son las

⁵ El desmote es considerado como la primera etapa del segmento industrial. La localización de los establecimientos dedicados a esta actividad está íntimamente relacionada con la ubicación de las zonas de mayor producción primaria de algodón como ser las provincias de Chaco, Santiago del Estero y Santa Fe.

⁶ La diferencia entre los tejidos planos y los de punto radica en la técnica utilizada para la elaboración del tejido: mientras que los tejidos planos se elaboran a partir de dos hilos, los tejidos punto se elaboran a partir de uno mismo que se va entrelazando



más representativas dentro de las tejedurías planas y suelen tener hilandería propia, ya que en esta producción se tiende mundialmente a la integración vertical por cuestiones de eficiencia.

Las tejedurías de punto son un sector intensivo en trabajo, con bajas barreras a la entrada. El sector está compuesto en su mayoría por pequeñas y medianas empresas, pero, a su vez, existe un grupo de firmas relativamente grandes. Esta rama absorbe el 65% de las ventas de las hilanderías y produce telas con elasticidad y capacidad de adaptación al cuerpo. Por esta razón, son mayormente utilizadas para la confección de prendas de vestir (Ferreira, 2016). En este segmento la competencia se da a partir de la diferenciación de producto que se realiza mediante los procesos de estamparía y tintorería, que devienen en distintos diseños, calidades y precios.

Finalmente, las telas sin tejer agrupan a la elaboración de textiles que se obtienen mediante el procesamiento químico de las fibras y no precisan de hilos para su producción. Se destacan, en este caso, el fieltro y la guata. Además de ser utilizadas en la industria textil, estos bienes son demandados por la industria de productos higiénicos, de calzado y de envoltorios, entre otros.

La siguiente etapa consiste en el acabado de las telas que incluye las tareas de teñido, estampado y tintorería. Estas actividades son de suma importancia ya que determinan la calidad de los tejidos. Como se mencionó anteriormente, este último es un factor relevante, especialmente en el rubro de confección de prendas de vestir. En el caso de los tejidos planos, debido a los altos costos de la tecnología necesaria, son pocas las empresas que ofrecen estos servicios, generando un problema para el sector ya que se produce un cuello de botella. Esto explica que el eslabón esté en muchos casos integrado verticalmente con las tejedurías.

Finalmente, el eslabón de la confección incluye la confección de indumentaria, textiles para el hogar y textiles técnicos. La confección para el hogar se centra en la producción de sábanas, toallas, mantelería y alfombras, es una industria mayormente capital intensiva, concentrada y con empresas integradas, y hace uso principalmente de tejidos planos. Estas características las comparte con la confección de textiles técnicos, que son en su mayoría insumos para otras industrias, incluyendo ropa de trabajo y materiales aislantes.

El sector de confección de indumentaria, a diferencia de los otros dos, se caracteriza por la presencia de establecimientos de menor tamaño y es el mayor de los tres en términos de cantidad de empleo. En el caso de la indumentaria, la producción suele estar fragmentada por segmento de la población: niños, mujeres y hombres. La fabricación de prendas de vestir es intensiva en mano de obra, siendo un sector con bajas barreras a la entrada por el bajo nivel de inversión por ocupado, por lo cual está compuesto por un gran número de pequeñas y medianas empresas de capitales naciona-

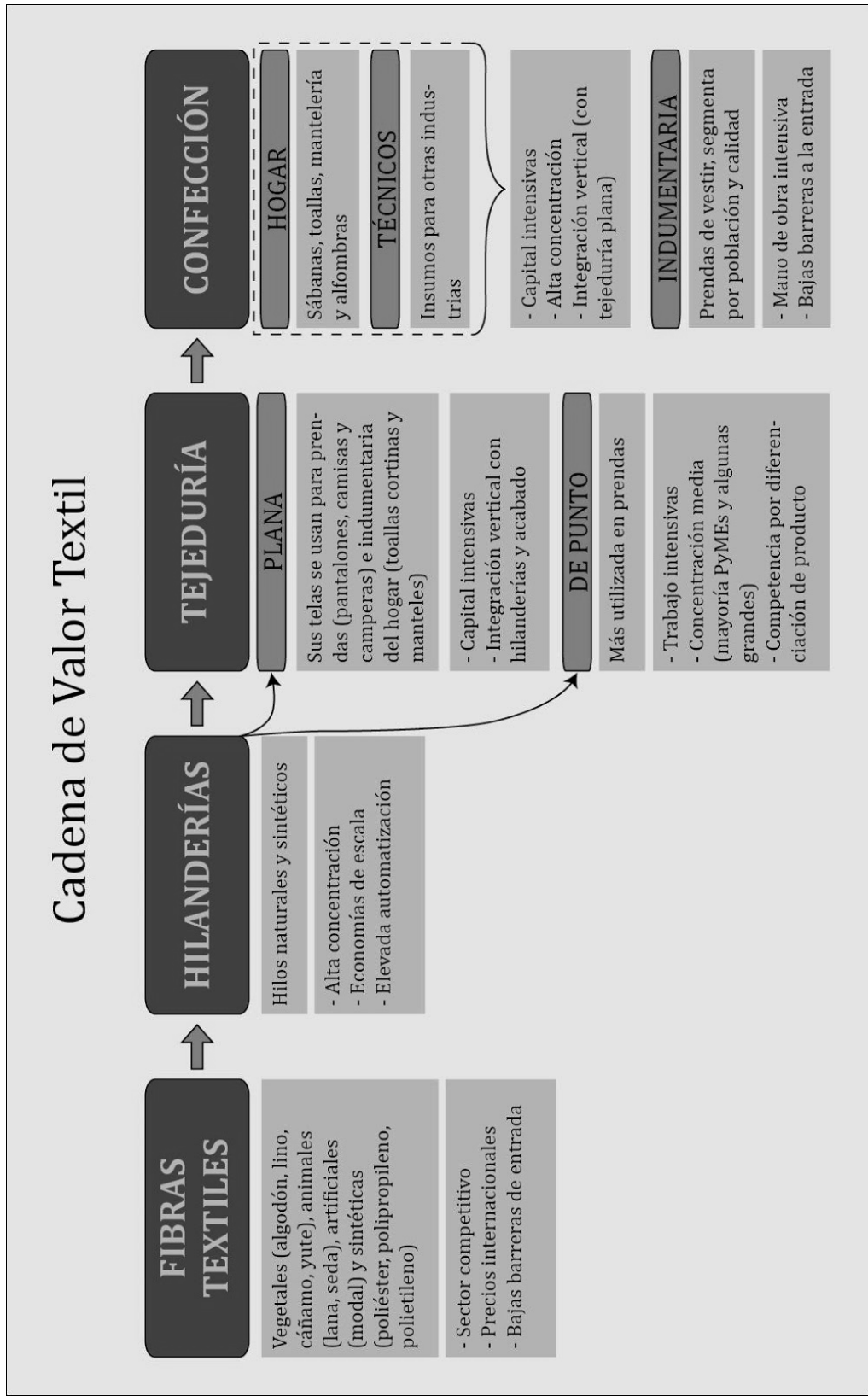


les. En este segmento el costo de la mano de obra se constituye como el principal factor de competitividad, siendo el eslabón de peores condiciones laborales. En Argentina está principalmente orientado al mercado interno, lo cual lo hace muy dependiente del nivel de actividad económica.

Es en este último eslabón donde se ubica nuestro objeto de estudio, los talleres de confección textil de la Economía Popular. Si bien no todo el espectro de talleres que se dedican a la confección pueden encuadrarse dentro de este concepto, a raíz de los cambios en la dinámica del sector ocurridos en los últimos 15 años, la EP se volvió un actor indispensable en la cadena de valor. La tercerización de las tareas de confección, resultado de las modificaciones del modelo productivo, impulsó la proliferación de talleres familiares que trabajan ofreciendo principalmente los servicios de costura, y actualmente concentran un gran porcentaje de la confección de las prendas de vestir vendidas en el país. A su vez, algunas de estas experiencias se han nucleado en polos textiles donde evidencian mejores niveles de organización y condiciones de trabajo. Ambos tipos de unidad productiva serán desarrollados con mayor profundidad y detalle en los apartados siguientes.



Figura 2
Cadena de Valor Textil





3. El eslabón de la confección de indumentaria en la Argentina

El eslabón de la confección presenta uno de los índices de informalidad más altos de toda la industria argentina. De un total de 162.000 empleados cuenta con tan sólo 46.000 trabajadores formales, lo que indica que el 71% del total de los empleos son no registrados (EPH, 2017-2018; EAHU, 2010-2014). A su vez, según el OEDE (2017), este eslabón está compuesto por 3.500 empresas registradas; sin embargo, la mayor parte de las personas ocupadas en el sector trabajan en talleres informales que, debido a su condición, no son registrados en las estadísticas oficiales y por lo tanto no se dispone de información cuantitativa fidedigna.

A su vez, este sector presenta un alto grado de heterogeneidad en su interior con diversos actores que se diferencian según el segmento de comercialización en que operan, las tareas de las que se encargan y su nivel de rentabilidad. La confección de indumentaria se compone de las etapas que van desde el diseño, la preparación de moldes, corte, costura, avíos, terminación y planchado hasta las posteriores de comercialización y marketing. La gestión y coordinación de estas tareas y la dinámica de vinculación entre los actores del eslabón han mostrado variaciones en las últimas décadas. Dentro de los cambios más importantes pueden mencionarse la reconversión del modelo de talleres de corte esclavista en un esquema con predominancia de talleres familiares más pequeños, junto con la profundización del proceso de desplazamiento de etapas de la producción desde el interior de las fábricas hacia talleres de confección. En ese marco, las tareas de corte y moldería pasan paulatinamente a ser tercerizadas, quedando las marcas únicamente a cargo del diseño, imagen y marketing, actividades que requieren mayores niveles de calificación y son de suma importancia para posicionarse en el mercado y expandir las ventas y los precios. Estas transformaciones, a su vez, fueron posibles a raíz del surgimiento de la figura del intermediario, que pasa a tener un rol protagónico en la articulación del proceso productivo, vinculando a las marcas con el universo de los talleres de confección.

En los últimos años, el sector de la confección se vio afectado profundamente por la contracción de la actividad y la apertura de las importaciones. Según datos del informe del Ministerio de Producción y Trabajo del año 2018, el empleo registrado en el sector de confección sufrió una caída del 11,5% entre 2015 y 2018, y una disminución del 10% en la cantidad de empresas existentes. A su vez, se destaca una caída de la producción del 6,5% entre el primer cuatrimestre de 2017 y el mismo período de 2018. Por otra parte, el uso de la capacidad instalada llegó a un piso del 54,6% en mayo de 2019, inferior al registrado en el mismo mes de 2018 y 7,4 pp por debajo del nivel general (INDEC, 2019). Además, pueden observarse caídas en las ventas y precios relativos, que no hacen más que reforzar la situación compleja del sector.



3.1 Actores y circuitos de comercialización

El sector de confección y venta de indumentaria en el Área Metropolitana de Buenos Aires se encuentra segmentado en tres grandes circuitos: el de mayor grado de formalización, caracterizado por la venta en shoppings y negocios habilitados, al que acceden principalmente las prendas de las marcas más importantes; un segmento semiformalizado, que se comercializa en locales con algún grado de habilitación, principalmente en la calle Avellaneda del barrio de Flores y el barrio de Once en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires; y, finalmente, el circuito de mayor grado de informalidad donde las prendas se comercializan en ferias informales, fundamentalmente “La Salada”, localizada en el Partido de Lomas de Zamora, en el Conurbano Bonaerense.

El segmento de mayor formalidad, considerado “de alta moda” está liderado por las marcas que utilizan tecnología de punta y orientan su producción al consumo de la población de mayores ingresos. Estas empresas utilizan mecanismos de diferenciación de producto con el objetivo de acaparar una mayor porción de mercado, estrategia que explica la concentración de las tareas de diseño y marketing y la contratación de trabajadores con mayor calificación a mayores salarios que en el resto del eslabón.

Por el contrario, los segmentos semiformal e informal se caracterizan por la producción masiva de prendas estandarizadas y sin requerimientos de mano de obra calificada. En la mayoría de los casos no recurren a la diferenciación de productos, los cuales son de media y baja calidad y presentan escaso valor agregado. La competencia se da a partir de precios y su mercado objetivo se concentra en los segmentos de menores ingresos. Se puede establecer la distinción entre estos dos circuitos en términos de la ausencia, en el caso de La Salada, de requisitos formales como facturas y habilitaciones de los establecimientos, entre otros. La producción masiva de prendas estandarizadas es el sector de mayor peso en términos cuantitativos y sus prendas suelen ser revendidas en locales, puestos y ferias de todo el país.

De esta forma, se observa que el circuito de comercialización se divide claramente entre distintas esferas según los niveles de calidad y formalidad, que están representadas por distintos actores. Sin embargo, como se dijo previamente, en todos los segmentos las etapas que van desde el corte a la terminación se tercerizan en talleres dedicados exclusivamente a dichas tareas que son realizadas con bajos niveles de formalidad.

A continuación, se profundizará en la diferenciación y caracterización de los actores que se han ido mencionando y que integran el eslabón de confección textil e indumentaria. Esta caracterización se



basa en los resultados obtenidos durante la realización del trabajo de campo⁷. En primer lugar, se encuentran las marcas de ropa que concentran las etapas de diseño, generación de órdenes de compra y, posteriormente, se hacen cargo del marketing y comercialización de las prendas de vestir. Su producción está orientada al denominado segmento de “alta moda”. Las marcas agregan valor a las prendas y su éxito está en función de la capacidad para poder diferenciar su producto y hacerlo socialmente valorado. Tener una marca reconocida implica mayores niveles de rentabilidad y capacidad de inserción en el mercado de venta formal, con lo cual es ambición de todas las empresas producir con marca propia.

En segundo lugar, los denominados talleristas privados son quienes están a cargo de la producción de la mayor parte de la indumentaria vendida en el país, concentrando las mismas tareas que las marcas, pero para el segmento semiformal e informal. Es decir que se encargan del diseño, comercialización y distribución de las prendas que circulan en el segmento de producción masiva estandarizada. De esta forma, tienen sus propias marcas para venta al por mayor en la calle Avellaneda y en la Feria “la Salada” y, a la vez, venden productos terminados a las marcas.

Como se mencionó previamente, tanto las marcas como gran parte de los talleristas privados, tercerizan las tareas de corte, costura y terminación a los talleres informales. La modalidad de tercerización predominante consiste en la producción “a fasón”: los talleres brindan los servicios de confección a talleristas privados y marcas, quienes proveen los insumos para la producción. La diferencia entre estos dos actores radica en que los primeros se vinculan de forma directa con los talleres de confección, mientras que las marcas lo hacen a través de los llamados intermediarios o “fabricantes”.

El “fabricante” o intermediario es quien se hace cargo de coordinar la producción, y posibilitar el vínculo entre las marcas y los talleres. Su estrategia comercial consiste en reducir su riesgo empresario a través de una baja inversión fija, pudiendo mantener una alta flexibilidad para adaptarse a los cambios y necesidades de las marcas. Los intermediarios cumplen tres roles que son claves dentro del eslabón de confección: la realización de tareas de logística, el “blanqueo” de la producción no registrada y la financiación de la misma.

En cuanto a lo primero, se hacen cargo de coordinar la producción con todos los talleres que sea necesario, según la magnitud del pedido de la marca. De esta forma, entregan los insumos a los talleres y, posteriormente, retiran los productos terminados en el plazo acordado, cumpliendo con el

⁷ A su vez, encontramos fuertes coincidencias con las caracterizaciones de la bibliografía existente, centralmente las investigaciones de Montero Bressán (2014) y Dinorah Salgado y Carpio (2015; 2017).



esquema de producción “a fasón”. En este sentido, su rol es funcional para las marcas ya que éstas se ahorran la tarea de coordinar con muchos talleres a la vez (la capacidad de producción de los talleres informales en muchos casos es limitada).

Una vez listas, las prendas son entregadas a las marcas cumpliendo con todos los requisitos legales que estas exigen. Así, los intermediarios cumplen con la tarea de “blanquear” la producción a través de distintos mecanismos, como las “fábricas pantalla”, por medio de las cuales facturan la totalidad de la producción realizada en talleres informales (Montero Bressán, 2014). Las marcas utilizan este recurso para desligarse de las responsabilidades legales relacionadas con las condiciones laborales, y transferir el riesgo empresario a los intermediarios.

Por último, este actor cumple el rol de financiación de la producción, absorbiendo el desfase entre los tiempos de pago de las marcas y los requerimientos financieros de los talleres. Esto se debe a que las marcas efectúan los pagos en plazos superiores a los 30 días que, por lo general, no son viables para los talleres de confección.

Cabe mencionar que, si bien los talleristas privados y los intermediarios son actores claramente diferenciados según el lugar que ocupan dentro del eslabón, existen algunos casos en los que un mismo actor puede concentrar roles de ambos. En particular, se observan algunos talleristas privados que, además de contratar los servicios de confección para la producción de sus propias prendas, derivan pedidos de las marcas asumiendo el rol de intermediación.

Finalmente, el actor más significativo cuantitativamente y a la vez, en peores condiciones, es el de los talleres de confección. A priori, se puede distinguir entre las fábricas registradas y los talleres informales, forma predominante de producción del eslabón. Las primeras absorben el 29% de la mano de obra de la confección de indumentaria y se dedican principalmente a la producción para marcas multinacionales de ropa deportiva, marcas de ropa con altos volúmenes de venta y se presentan en variadas ocasiones a licitaciones públicas (Montero Bressán, 2014). Los talleres informales, por su parte, concentran el 71% del trabajo bajo condiciones de elevada informalidad laboral y realizando tareas de baja calificación, lo que los convierte en el actor más débil de la cadena. Entre estas experiencias se ubican los talleres textiles de la Economía Popular, objeto de estudio del presente trabajo.

Aunque gran parte de estas experiencias presenta elevados grados de dispersión y fragmentación, existen grupos de confección textil que se encuentran nucleados en polos y cooperativas vinculadas a organizaciones sociales y políticas. La articulación entre cooperativas dio lugar al desarrollo de canales de comercialización directos con las marcas y el Estado. Si bien el volumen de producción comercializado de esta forma es aún minoritario, su relevancia es significativa ya que se logra



evitar el circuito de intermediarios y talleristas privados, lo que redundará en mejoras de los ingresos percibidos y las condiciones de negociación, según se explicará más adelante.

3.2. La Economía Popular en el eslabón de confección

Los talleres de confección textil de la Economía Popular se localizan mayoritariamente en el Área Metropolitana de Buenos Aires y absorben, en gran medida, las tareas de confección de indumentaria de todo el país. Retomando los conceptos del primer apartado del presente trabajo, se trata de experiencias autogestivas de trabajadores por cuenta propia -individuales o asociados-, con medios de producción propios. A su vez, trabajan mayormente en condiciones precarias y sin derechos laborales básicos.

En el eslabón de confección textil, la Economía Popular posee una particularidad por la que se destaca con relación al resto de las ramas de la EP y que fue presentada anteriormente a partir del concepto de *subordinación heterogénea* (ver Apartado 1). Los talleres de confección textil están totalmente integrados en la cadena de valor: la mayor parte de la ropa producida en la Argentina se confecciona en estos talleres que concentran las tareas que tanto marcas como talleristas privados optan por tercerizar para reducir costos y aumentar sus márgenes de rentabilidad.

Dentro del eslabón de confección, la Economía Popular se concentra principalmente en la costura, mientras que las tareas de corte, estampado y terminación suelen realizarse en fábricas registradas del sector privado. A partir de las entrevistas realizadas en polos textiles de la Economía Popular se observa que el 81% de los trabajadores de la muestra se dedican como actividad principal a la costura, el 9% a corte, 6% a estampado y un 4% a la terminación de prendas.

La rama textil de la EP comprende distintas formas de organización y niveles de desarrollo que dan lugar a un gran número de experiencias con características particulares. A la luz de las situaciones que se encontraron en el trabajo de campo, se distingue entre dos categorías a fin de organizar el análisis: la Economía Popular dispersa y los grupos que se encuentran nucleados en organizaciones⁸.

La Economía Popular dispersa está constituida por experiencias productivas de pocos integrantes, que no se encuentran encuadradas en ninguna forma de organización colectiva. En su mayoría fun-

⁸ Esta distinción toma dos categorías de las establecidas en la introducción del presente trabajo. La tercera categoría “Economía Popular bajo organización espontánea” -aquellas experiencias que establecen algún grado de contacto con otras del mismo sector o de la zona en la que se encuentran- es excluida ya que no es representativa de emprendimientos de esta rama.



cionan en casas particulares y sus integrantes están unidos por lazos familiares o pertenecen a la misma comunidad. Los talleres familiares son la forma predominante de confección de indumentaria, tanto del segmento de comercialización registrado como del no registrado, produciendo para las marcas (a través de intermediarios), para talleristas privados y, en menor medida, para la venta directa en ferias.

Por otro lado, la Economía Popular Organizada se compone de polos textiles que articulan con otros emprendimientos de la rama o región y, a su vez, se encuentran vinculados con agrupaciones sociales y políticas. En la mayoría de los casos, estas experiencias se constituyen como cooperativas y se encuentran nucleadas dentro de la CTEP.

Con relación a los esquemas de comercialización establecidos previamente, los talleres textiles de la Economía Popular pueden insertarse en la cadena de valor principalmente a través de tres circuitos: los intermediarios, los talleristas privados y mediante la autogestión de la comercialización por parte de cooperativas de la EP Organizada. Los intermediarios son la principal forma de inserción, teniendo vínculo directo con los responsables de los grupos de producción, ya sea dentro de los polos o en la Economía Popular dispersa. En el segundo caso, los talleristas privados contratan los servicios de los talleres de confección de forma directa, sin participación de intermediarios, para realizar las tareas de costura en la producción de ropa estandarizada de marca propia (por lo general, de menor calidad que las marcas de primera línea).

La última forma de inserción mencionada se da a través de canales de comercialización directos con el Estado y las marcas, desarrollados por experiencias de la Economía Popular organizada. Se trata de contrataciones públicas (en su mayoría para la producción de guardapolvos) y, en menor medida, ventas a las marcas de ropa. Este tipo de trabajos requieren gran labor de coordinación entre diversos talleres textiles para alcanzar la escala mínima que demandan este tipo de ventas. Sin embargo, por lo general, los trabajos así gestionados están mejor pagos que los encargados a través de intermediarios o talleristas privados.

Finalmente, también existen talleres de la EP que, de forma independiente, producen prendas por su cuenta y luego comercializan su producción en ferias del circuito informal sin integrarse con otros actores de la cadena de valor. Aunque la vigencia de esta modalidad de producción y comercialización fue ratificada en las entrevistas con referentes y participantes del sector, no fue captada en el relevamiento realizado, ya que la totalidad de los trabajos de la muestra consisten en servicios de confección para terceros. Esto es un claro indicador del grado de integración que presenta la rama textil de Economía Popular en la cadena de valor y el rol marginal que ocupa la producción autónoma.



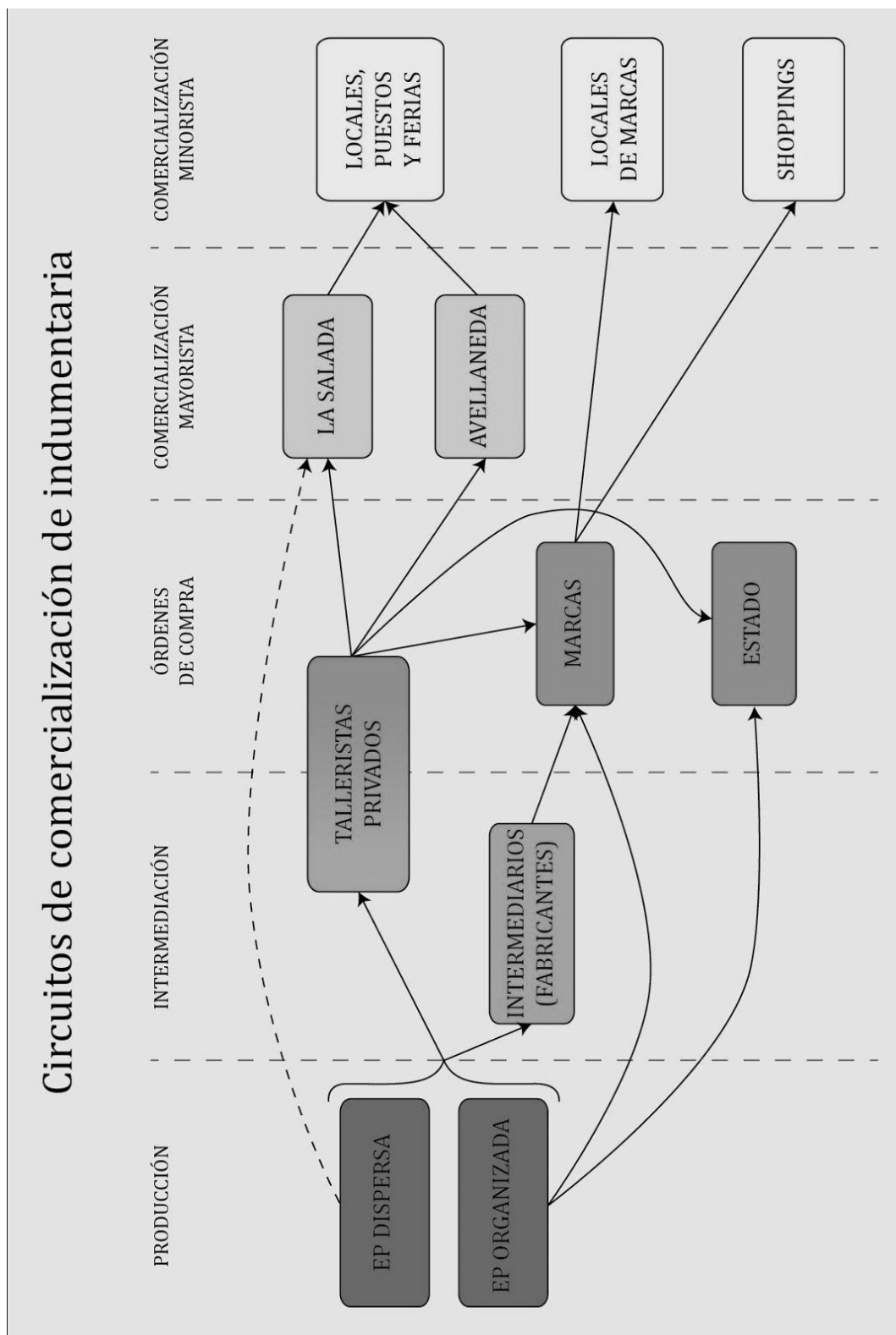
En las entrevistas realizadas se relevó que, si bien las contrataciones directas de las cooperativas con marcas y el Estado representan el 20% del total de prendas producidas, generan el 31% de los ingresos de los grupos en el período bajo análisis. La mayor gravitación de los ingresos de estas ventas se explica por los precios más altos que se obtienen en las contrataciones directas con relación a la producción destinada a intermediarios. En efecto, cuando se analiza el *spread* de precios para productos comparables, se observa que los trabajos de contratación directa se pagan un 50% por encima de los trabajos obtenidos a través de los restantes canales de comercialización. Sin embargo, esta modalidad de venta presenta algunas desventajas; como ya se mencionó, los plazos de pago de las marcas y el Estado suelen ser mucho mayores a los de los intermediarios, a lo que se suma la complejidad involucrada en la realización de este tipo de acuerdos comerciales por el elevado número de grupos que deben trabajar mancomunadamente. Por estos motivos, para las cooperativas no es posible cubrir con estas ventas las necesidades económicas de los grupos y, por lo tanto, constituyen un complemento a los ingresos que obtienen mediante los canales de intermediación (intermediarios y talleristas privados).

Con relación a los circuitos de comercialización, el principal destino de las prendas relevadas en las cooperativas es el segmento de las marcas (a través de intermediarios y de las contrataciones directas), que absorbe el 38% de las ventas. En segundo lugar, el 22% de la producción corresponde a compras del Estado y el 24% tiene como destino los locales de la calle Avellaneda en la ciudad de Buenos Aires. Entre los grupos relevados, hubo pocos trabajos destinados a ser comercializados en ferias informales, apenas un 5%, mientras que un 8% de las prendas tuvieron como destino clientes finales- camperas de egresados y uniformes escolares y de trabajo. En cuanto a los plazos de pago, se observa que los grupos entrevistados priorizan los plazos más cortos. El 42% de los trabajos relevados fueron abonados dentro de las 48 horas de entregado el producto terminado, mientras que un 29% se pagaron dentro de los 15 días siguientes y el 30% a un plazo mayor.



Figura 3

Circuitos de comercialización de indumentaria





4. Eslabón de confección de la Economía Popular

La actividad textil de la Economía Popular se realiza en casas particulares (EP dispersa) y en polos textiles (EP nucleada en organizaciones), siendo ambas experiencias resultado de un mismo proceso de cambios en la estructura organizativa del eslabón. Como se planteó en el apartado 2, las transformaciones del modelo productivo durante la década del noventa y, principalmente, el cierre masivo de empresas de confección, condujeron a la tercerización de etapas de producción que fueron desplazadas desde el interior de las fábricas hacia talleres informales. De esta forma, se sentaron las bases para la generalización de un modelo de trabajo informal que existía previamente en menor escala. A su vez, también contribuyó a su consolidación, una fuerte corriente de inmigración, principalmente boliviana, que se incorporó al trabajo en estos talleres.

El modelo de producción en talleres informales puede dividirse en dos etapas, la primera de ellas con una predominancia de talleres de corte esclavista, más conocidos como “talleres clandestinos”; y, una segunda etapa, signada por la producción en talleres familiares, integrados por grupos más reducidos de entre una y cinco personas. La bibliografía consultada y algunos de los entrevistados encuentran el punto de inflexión del modelo a raíz de una serie de tragedias, entre las que se destaca el incendio de un taller clandestino ocurrido en el año 2006 en la calle Luis Viale del barrio de Caballito, en la ciudad de Buenos Aires (Clarín, 2006). La visibilidad en los medios públicos de estos sucesos impulsó un mayor control y fiscalización estatal que se verificó en allanamientos y clausuras masivas de talleres. De esta manera, se dio paso a una etapa de reconversión del modelo productivo en la que los llamados “talleres clandestinos” comenzaron a verse desplazados y se extendió la forma del “taller familiar” (EP dispersa). A lo largo de este proceso algunos emprendimientos conformaron grupos más grandes y cooperativas y comenzaron a vincularse con organizaciones sociales y políticas, dando origen a las experiencias identificadas con la EP organizada.

En términos generales, el modelo productivo actual presenta muy bajo requerimiento de capital, lo que explica su alto nivel de atomización en grupos de trabajo chicos -en su mayoría de menos de seis personas- integrados por trabajadores y trabajadoras de baja calificación. Las máquinas más utilizadas son las overlock, rectas y collaretas. Es un sector mano de obra intensivo -la relación técnica entre operarios y máquinas es prácticamente de un costurero por cada máquina de coser-, por lo que la calidad de la producción está fuertemente vinculada a la habilidad y la experiencia de los costureros.

Para captar las particularidades del sector se realizó un relevamiento mediante entrevistas diseñadas específicamente para recabar los datos estadísticos de la actividad económica. Posteriormente, a partir de la información relevada, se caracterizó su forma de funcionamiento y organización in-



terna, a la vez que se realizaron una serie de estimaciones cuantitativas de ciertas variables económicas. El relevamiento se centró sobre los emprendimientos de la EP organizada, cuyas principales características se describirán en la siguiente sección. Con relación a las experiencias que no se encuentran encuadradas en ningún tipo de organización (EP dispersa), se realizará una caracterización más general en base a entrevistas a informantes clave e información secundaria.

4.1. Economía Popular Nucleada en Organizaciones

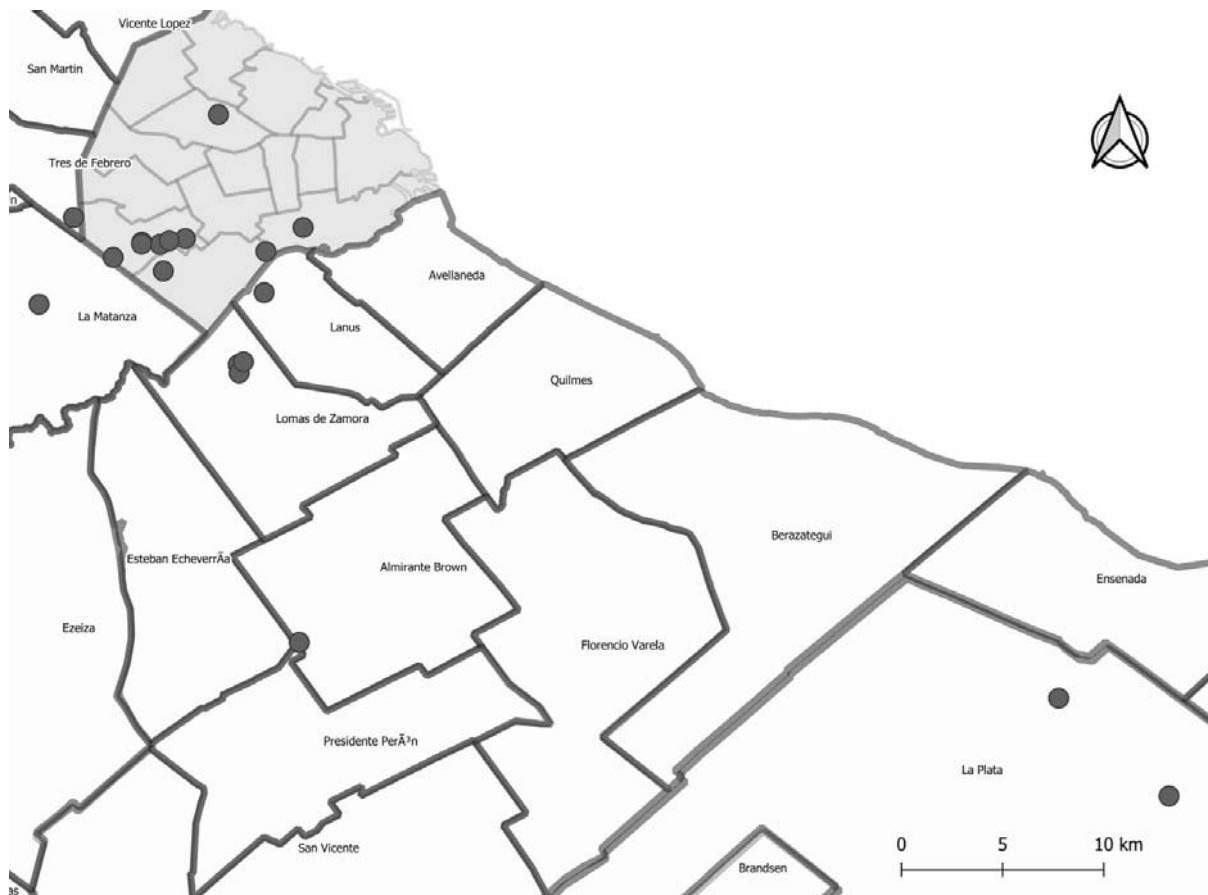
Luego de las tragedias de 2006 y los sucesivos allanamientos en talleres, se desencadenó un proceso de organización y movilización encabezado por la colectividad boliviana, en el cual grupos de costureros y costureras comenzaron a articular con organizaciones sociales y políticas, como el Movimiento de Trabajadores Excluidos (MTE) y el Movimiento Evita. Se llevaron adelante numerosas asambleas, se realizó un relevamiento de los talleres existentes y se conformaron grupos de trabajo que luego se convertirían en los primeros polos textiles. Estos grupos, junto con referentes de las organizaciones se lanzaron a la búsqueda de espacios para establecer sus talleres y luego inscribirse como cooperativas en el INAES. La conformación de espacios de trabajo habilitados y registrados fue un hecho de gran relevancia ya que les permitió a las y los trabajadores no quedar expuestos a allanamientos permanentes con la consecuente pérdida de materias primas, herramientas de trabajo y mercadería producida. A su vez, el hecho de diferenciar el espacio de trabajo y el de vivienda implicó una conquista en términos de calidad de vida para las familias, reduciendo los riesgos que implica tener un taller de trabajo en una casa no habilitada para tal fin. De esta manera, se fueron abriendo nuevos polos textiles al tiempo que los más antiguos comenzaron a incrementar los grados de integración.

En el trabajo de campo se relevaron 20 polos textiles, 17 localizados en el Área Metropolitana de Buenos Aires y tres en el Gran La Plata. De los primeros, diez están localizados en Ciudad de Buenos Aires, y el resto en diferentes partidos del conurbano bonaerense como Tres de Febrero, Lomas de Zamora, Almirante Brown y La Matanza (ver figura 2).



Figura 4

Localización geográfica de los polos del AMBA y Gran La Plata



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas.

Un polo es un espacio común en el cual trabajan las y los costureros de la Economía Popular organizada. Conformar la unidad administrativa mínima con la que se organiza el sector y, en la mayor parte de los casos, se constituyen en cooperativas. El 64% de los polos entrevistados ya adoptaron la figura legal en el INAES o tienen su matrícula en trámite, mientras que el 36% restante aún no inició el proceso. A su vez, el espacio en el que se desarrolla la actividad productiva suele contar con habilitación municipal, lo que constituye una particularidad que diferencia a estas experiencias de gran parte de los demás sectores de la Economía Popular.

En un polo pueden trabajar aproximadamente entre 10 y 40 personas, desarrollando las diferentes tareas que componen la confección de indumentaria: corte, estampado, costura y terminación. De acuerdo al relevamiento realizado, la Economía Popular se concentra principalmente en la costura, teniendo presencia, en menor medida, en las actividades de corte, estampado y terminación. A su vez, una característica central observada fue la elevada heterogeneidad de las prendas producidas y



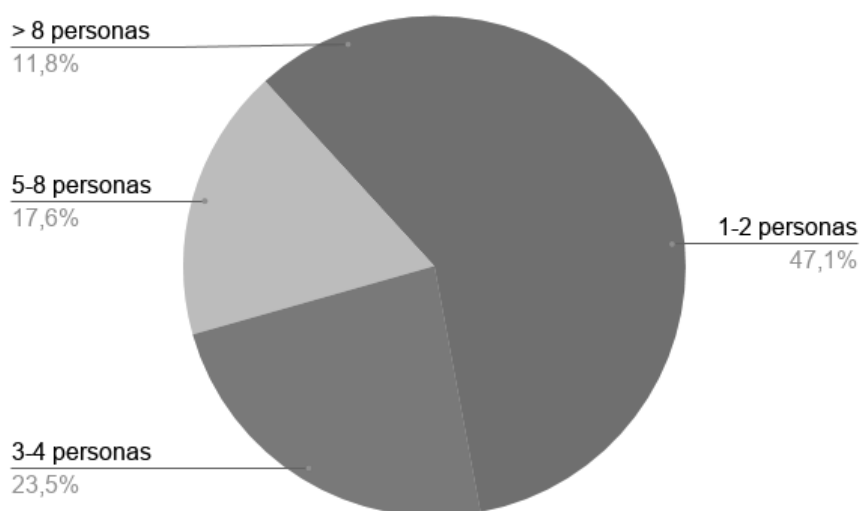
el nivel de variabilidad que presentan entre distintos polos y a lo largo del tiempo. Esto se relaciona con factores como los cambios en la moda, la estacionalidad y la elevada variedad de prendas existentes, características propias del sector de indumentaria. En este sentido, en la muestra no se registraron polos que se especializaran en la confección de un cierto tipo de prendas.

Para la organización interna de los polos, las cooperativas realizan asambleas con periodicidad mensual donde se tratan principalmente aspectos de la convivencia y otros de carácter general como reparaciones del local y cuestiones administrativas de la cooperativa. De esta manera se establecen ciertos acuerdos básicos que definen un piso común con respecto a los horarios de trabajo, la ausencia de niños y niñas en el lugar de trabajo y las formas de pago de los gastos comunes. A su vez, pueden convocarse asambleas extraordinarias para tratar temas importantes como, por ejemplo, la coordinación de producciones que involucren a todos los trabajadores y trabajadoras del polo.

Sin embargo, la mayor parte de la actividad económica no se realiza de forma unificada dentro del polo o cooperativa, sino que las Unidades Productivas (UP)⁹ son los denominados *grupos*. Estos están conformados por un número variable de personas -entre una y quince- que organizan su trabajo y estrategias de producción con independencia del resto de los integrantes del polo. Es decir que, si bien coexisten dentro de las mismas instalaciones y se constituyen colectivamente en cooperativa, es hacia el interior de los grupos donde se resuelven los aspectos económicos y productivos de la actividad. Incluso, algunas cuestiones básicas de la convivencia que no logran resolverse a nivel general del polo recaen en la organización interna de cada grupo.

Cabe mencionar que, en la mayoría de los casos, previo a su ingreso al polo, los grupos ya existían como parte de la Economía Popular dispersa, lo que explica la existencia de similitudes entre ambas experiencias de organización. Su ingreso a las cooperativas se da en el marco de una búsqueda de mejores condiciones económicas y laborales pero, a su vez, implica mayores niveles de articulación con otras unidades productivas. Sin embargo, hacia el interior de los polos sigue predominando una organización de la producción sumamente atomizada: el 47% de las UPs relevadas se corresponde a grupos de una o dos personas.

Unidad Productiva: unidad mínima de decisión autónoma, instancia en la que se definen las estrategias de producción, comercialización y financiación de una actividad económica.

**Gráfico 2****Grupos y cantidad de integrantes**

Fuente: elaboración propia en base a relevamiento.

Los grupos suelen estar conformados por integrantes de una familia y personas de la misma comunidad. A partir de su incorporación a los polos, los grupos más pequeños tienden a articular entre sí en un proceso de integración que deviene en grupos más numerosos y mejor organizados. Sin embargo, este proceso suele demandar cierto tiempo para fortalecer la confianza entre las personas, por lo que se observa principalmente en los polos de mayor antigüedad. En estos casos, son dichos grupos los que tienden a asumir con más preponderancia las tareas de gestión de las cooperativas. El nivel de organización interna de los grupos es relativamente bajo. La división del trabajo consiste en el reparto de las diferentes operaciones de costura¹⁰, quedando las tareas de coordinación, supervisión y negociación con clientes a cargo de un jefe o jefa de grupo, que suele ser alguien con mayor experiencia en la actividad. Pese a la relevancia de estas tareas para el correcto funcionamiento de la actividad, el 86% de los grupos entrevistados no destina una remuneración para cubrir actividades de gestión y administración. Por lo tanto, los jefes de grupo deben cumplir con sus horas de costura para poder garantizar sus ingresos, al igual que el resto de los y las costureras del grupo. Esta situación es advertida como problemática en algunas de las entrevistas, en la medida en que implica que se reste atención este tipo de tareas.

¹⁰ Se distribuye el ciclo de operaciones de producción de la prenda de manera que cada costurero realiza una tarea diferente en lugar de completar cada prenda, lo que obligaría a cambiar de máquina para cada costura.



En la misma sintonía, ninguno de los grupos entrevistados manifestó llevar registros organizados de ingresos y egresos: el 67% mantiene algún grado de registro informal (cuadernos no correlativos y/o remitos de los clientes), mientras que un 33% no genera ningún registro económico de la actividad. De la misma manera, tampoco se elaboran presupuestos para los diferentes trabajos. Esto les impide tener información de la evolución de la actividad, realizar comparaciones entre alternativas, o saber con cierta precisión el nivel de ingresos que están percibiendo.

Con relación a la distribución de los ingresos obtenidos por las ventas pueden observarse distintas modalidades. Algunos grupos establecen un excedente para reparaciones e inversiones, mientras que otros reparten la totalidad de lo ingresado, una vez descontados los gastos corrientes. El criterio de distribución puede ser según horas trabajadas, según el número de prendas realizadas o, en algunos casos, a partir de la determinación de retribuciones específicas para cada tarea. Sin embargo, en todos los casos prima el horizonte de lograr una distribución igualitaria entre las personas que conforman el grupo, sea cual sea la metodología utilizada.

Debido al bajo valor de mercado de los bienes de capital de la actividad de costura, se observa que las máquinas son mayoritariamente propiedad individual de los integrantes de los grupos, adquiridas generalmente previo a su ingreso al polo para trabajar de forma independiente en la EP dispersa. También existen algunos casos en los que el grupo adquiere máquinas o bienes de producción en forma colectiva para ser utilizadas por todos sus integrantes. Por último, en menor medida, las cooperativas se organizan para comprar algún bien de capital más oneroso que queda a disposición de todos los grupos que participan en las mismas. En la muestra relevada, el 81% de las máquinas pertenecen a alguno de las y los costureros, el 17% son propiedad compartida de los integrantes de un grupo y el 3% de las máquinas fueron adquiridas por la cooperativa para uso de todos los grupos del polo.

Cabe mencionar que, para el caso de las tareas de estampado, suele suceder que los grupos se ven obligados a alquilar las máquinas ya que no cuentan con capital suficiente para adquirirlas. Por su parte, según la información recabada, en los grupos especializados en las tareas de costura esta práctica es poco usual. Sólo el 17% de los grupos entrevistados había alquilado -esporádica u ocasionalmente- alguna máquina (principalmente collaretas) en el último año.

Según lo manifestado en las entrevistas realizadas, formar parte de una cooperativa implica una serie de beneficios de relevancia para los costureros y costureras. En primer lugar, el hecho de trabajar en espacios habilitados para la actividad productiva y con la capacidad de emitir facturas les garantiza mejores posibilidades de acceso al segmento de comercialización formal. Esto se debe a que la indumentaria que allí se vende se encuentra más expuesta a la fiscalización por parte de di-



versas áreas del Estado, lo que obliga a las empresas que operan en este circuito a trabajar con proveedores que presenten mayores grados de formalización.

En segundo lugar, desde la organización gremial que representa a los polos (CTEP), se promueve y proporciona la asistencia técnica necesaria para que las personas que integran las cooperativas se inscriban en el monotributo social y cuenten con los beneficios del Salario Social Complementario (SSC). De esta forma, acceden a una prestación de salud -obra social del monotributo-, aportes jubilatorios y, a su vez, cuentan con la posibilidad de mantener ciertos niveles de ingresos en los períodos de inactividad, ya sea por enfermedad o vacaciones. Según el relevamiento realizado, el 80% de las personas que forman parte de los polos están inscriptas en el monotributo social y el 87% percibe el SSC.

En tercer lugar, como se mencionó anteriormente, las cooperativas más avanzadas comenzaron a desplegar estrategias de comercialización directa con el Estado y las marcas, sorteando el rol del intermediario. Esto representa un beneficio en tanto las ventas realizadas de esta manera suelen estar mejor pagas que las negociadas con intermediarios o talleristas privados.

Por último, participar en el polo les garantiza a los grupos un mayor poder de negociación frente a los intermediarios. La existencia de un colectivo organizado permite disuadir comportamientos oportunistas por parte de algunos actores que normalmente se aprovechan del relativo aislamiento y las condiciones precarias en las que trabajan los talleres de la EP dispersa.

En términos generales, el acceso a mejores condiciones de comercialización y la percepción del SSC permite a los costureros y costureras que participan de las cooperativas elevar sus niveles de ingreso. Con lo cual, pueden reducir las horas de trabajo diarias a una jornada laboral de menos de 10 horas y disponer de más tiempo para estar con sus familias y realizar actividades de ocio, a diferencia de lo que ocurre en la Economía Popular dispersa. El 60% de los grupos relevados afirmó tener un horario fijo y trabajar entre 8 y 10 horas por día. Cabe destacar que este incremento del tiempo libre fue un aspecto muy valorado por parte de las y los entrevistados.

Otros beneficios que podrían desprenderse de la aglomeración son la mayor circulación de información entre grupos, la compra de insumos colectiva y el abordaje conjunto de trabajos de mayor envergadura. Si bien es posible encontrar este tipo de articulaciones, en muchos casos las personas que trabajan dentro de un mismo polo no comparten información sobre precios, clientes, oportunidades, etc., lo cual limita sus posibilidades de integración productiva.



4.2. Indicadores cuantitativos del sector textil de la Economía Popular organizada

Tal como se expuso a lo largo del informe, una característica de los polos textiles es el papel secundario asignado a las tareas de administración y gestión. En este sentido, no existe un registro sistemático de datos y series estadísticas de producción, costos y otras variables relevantes de la actividad. Por este motivo, en el presente trabajo se diseñó e implementó un dispositivo de relevamiento para construir los principales indicadores del sector en general y de cada polo en particular. Cabe mencionar que, como objetivo complementario de este trabajo, se les brindó a los polos esta herramienta que les permitirá comenzar a realizar las tareas de registro de manera continua.

A continuación se presentarán los resultados correspondientes a observaciones puntuales en momentos específicos del intervalo de tiempo que duró la investigación. A fin de evitar una distorsión en los indicadores elaborados, se excluyen los datos referidos a tareas de corte, estampado y terminación por ser actividades de menor relevancia económica, más irregulares y esporádicas y con menor disponibilidad de información. De esta forma, los datos presentados a continuación refieren exclusivamente a los grupos de trabajo de costura, actividad principal de los polos textiles.

4.2.1. Volumen, valor bruto de producción y utilización de la capacidad instalada

A continuación se presenta la cantidad de producción (prendas) y valor bruto de producción (VBP)¹¹ total mensual de un universo de 15 polos textiles¹². A fin de evitar el sesgo que introducen la estacionalidad y la inestabilidad macroeconómica se presentarán los datos para tres niveles de uso de capacidad instalada¹³ (UCI): el máximo teórico (100%), el observado a junio de 2019 (61%) y el observado a septiembre de 2019 (93%). La diferencia significativa entre junio y septiembre de 2019 se debe a que este último mes capta el inicio de la temporada primavera-verano, lo que supone un incremento estacional en la actividad productiva del sector.

Debido a la marcada estacionalidad de la producción del sector, los ingresos de los y las trabajadoras de la confección están sujetos a una elevada volatilidad. Por lo tanto, como se verá en los apartados siguientes, el Salario Social Complementario cumple un rol fundamental para otorgar mayor estabilidad.

¹¹ El Valor Bruto de Producción es la suma total de las ventas realizadas, sin descontar el valor del consumo intermedio (insumos, servicios y costos fijos).

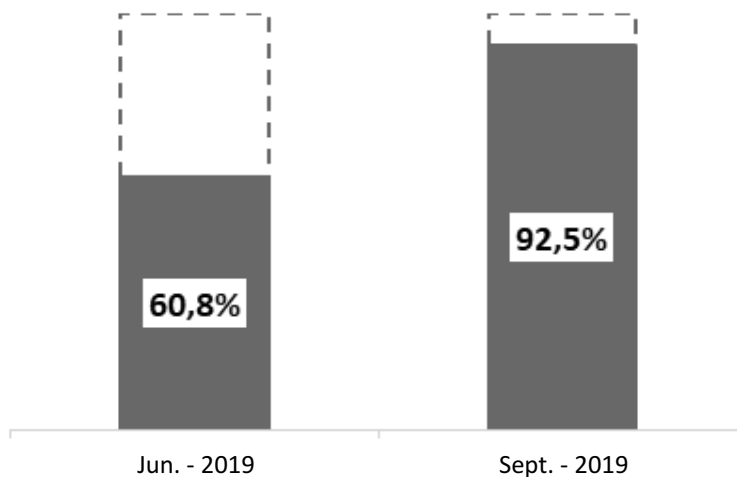
¹² La información cuantitativa presentada refiere a la muestra de 15 polos que se encuentran más afianzados, con un número de participantes relativamente estable y que realizan ventas periódicamente (ver Anexo metodológico).

¹³ La capacidad instalada refiere al potencial máximo de producción de las cooperativas. La UCI es una medida del grado de utilización de dicho potencial.



Gráfico 3

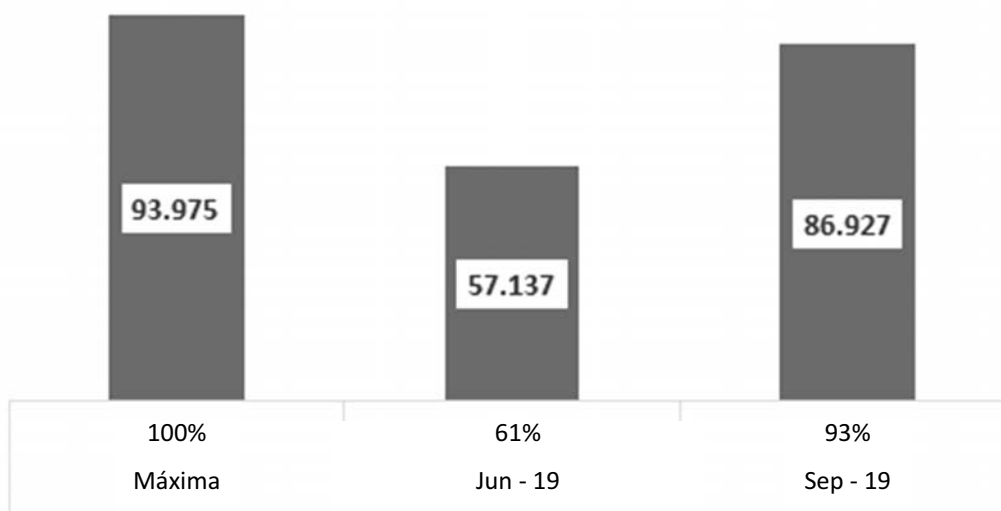
Utilización de capacidad instalada



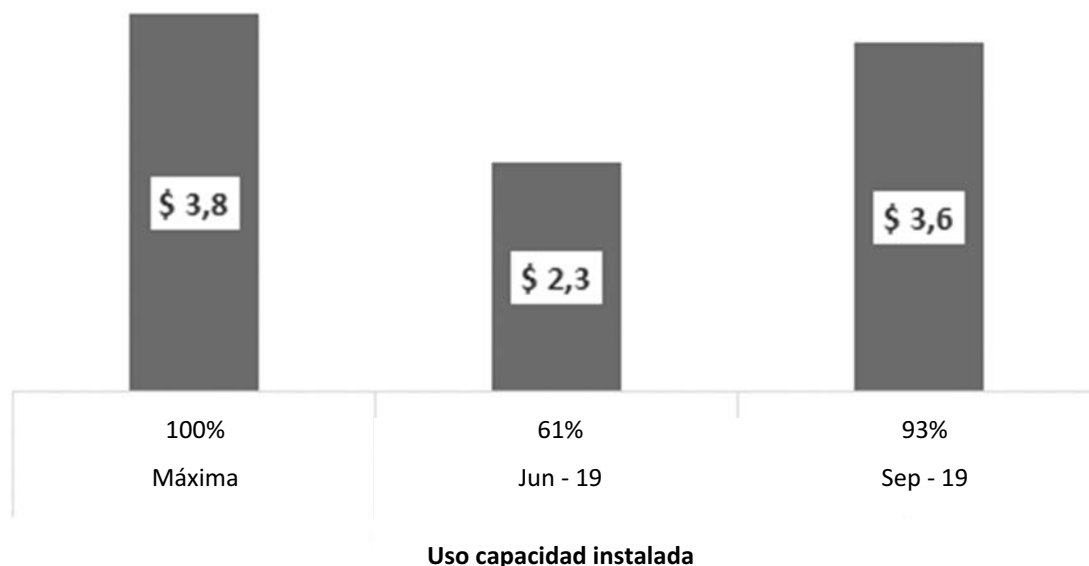
Así, el universo de 15 polos cuenta con una capacidad de producción máxima de 93.975 prendas, equivalente -según el mix de producción (en VBP) observado (ver Sección 4.2.2)- a un valor bruto de producción de \$3,8 millones de pesos mensuales. En temporada baja, la cantidad de prendas se reduce a menos de 60.000 por mes y el VBP mensual a \$2,3 millones de pesos (valores corrientes del momento del relevamiento).

Gráfico 4

Cantidad de prendas producidas según uso de capacidad instalada



Uso capacidad instalada

**Gráfico 5****Valor Bruto de Producción según uso de capacidad instalada****4.2.2. Canasta de productos**

Si bien la canasta de productos confeccionados en los polos textiles presenta una alta variabilidad, característica del sector de indumentaria, es posible agrupar la producción en categorías aproximativas. De esta forma, la mayor parte del VBP es aportado por la confección de camperas, camisas y guardapolvos (48% en conjunto), mientras que otros productos como pantalones, remeras y buzos explican cerca de un cuarto del VBP.

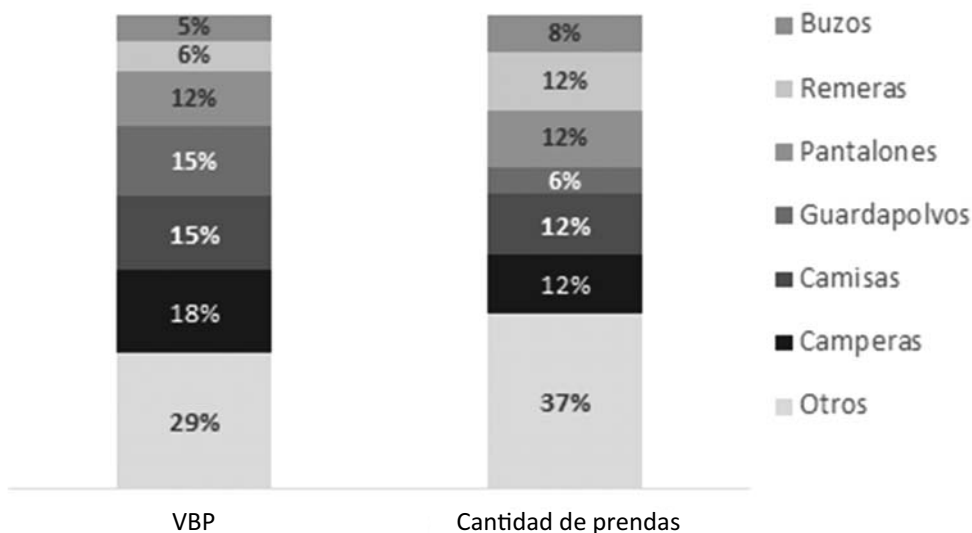
Es necesario resaltar que no se encontraron grupos ni polos que se especializaran en un cierto tipo de prendas. Por el contrario, una característica central observada fue la elevada heterogeneidad de las prendas producidas y el nivel de variabilidad que presentan entre distintos polos y a lo largo del tiempo (debido a la estacionalidad de la demanda, cambios de clientes y por modificaciones de la moda). Sin embargo, en términos agregados, la canasta observada sirve como indicador del volumen físico producido y del VBP del sector.

La participación de cada producto en las cantidades totales producidas varía con respecto a su participación en el VBP debido a las diferencias de precios. Así, mientras que las camperas y guardapolvos explican el 12% y 6% de las cantidades producidas, respectivamente, su participación se incrementa a 18% y 15% del VBP. Por el contrario, las remeras y buzos absorben una mayor proporción en las cantidades producidas (12% y 8%, respectivamente) en comparación a su participación en el VBP (6% y 5%).



Gráfico 6

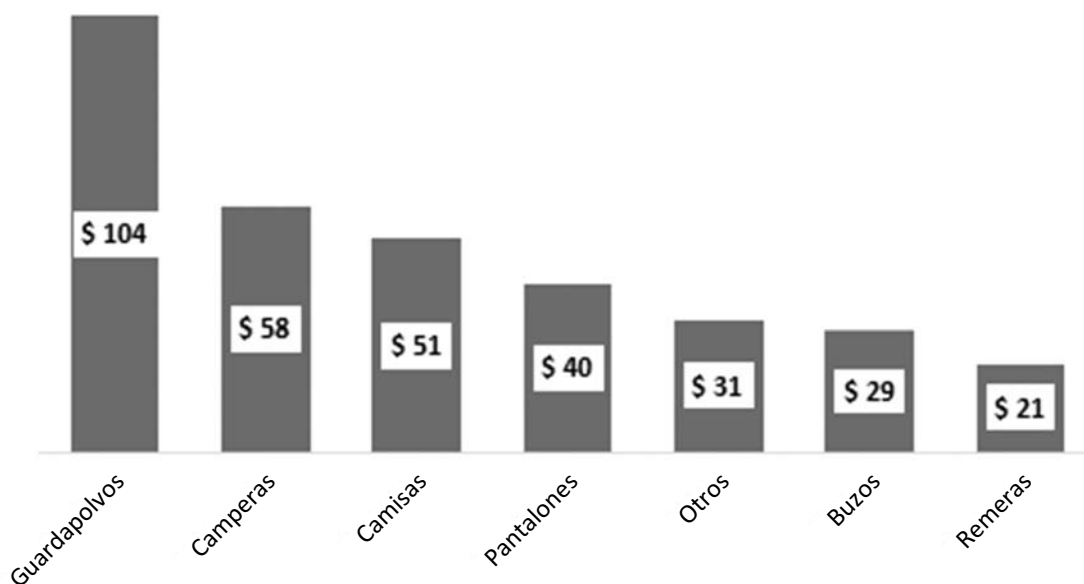
Canasta de productos. En cantidad de prendas y VBP



En línea con lo mencionado, puede apreciarse que los productos de mayor precio unitario son los guardapolvos y camperas, mientras que en el otro extremo se ubican los buzos y remeras. Estas diferencias en los precios responden fundamentalmente a la complejidad de las prendas, aunque también inciden, en menor medida, los canales de comercialización utilizados.

Gráfico 7

Precio promedio por prenda. En pesos por unidad





4.2.3. Ingresos, costos y excedente de un polo representativo

En este apartado se exponen datos cuantitativos para el caso de un “polo textil representativo”¹⁴ compuesto por 22 personas. Asimismo, la información de la estimación se presentará para los dos momentos observados en el relevamiento -junio y septiembre-, en los que la UCI fue de 61% y 93% respectivamente.

En el cuadro 1 se presenta una síntesis de los resultados obtenidos: el ingreso por ventas, los costos variables (aquellos costos que varían en función de la cantidad producida), los costos fijos (aquellos que no dependen de la cantidad producida) y el excedente económico (ingresos menos costos). En primer lugar, se observa que la estructura de costos refleja la modalidad de trabajo a fasón en el bajo peso de los costos variables, los cuales se componen principalmente de insumos consumibles (hilo, agujas) y fletes. Cabe aclarar que no se incluye dentro de los costos variables a la retribución al trabajo de las y los cooperativistas, que se encuentra contabilizada en el “excedente económico”.¹⁵ De esta forma, el margen bruto (ingreso por ventas menos costos variables) es elevado, oscilando entre el 97% y el 98% de las ventas. Por su parte, los costos fijos representan entre el 17% y el 26% de las ventas, según el nivel de UCI. Éstos se componen del alquiler del establecimiento (63%), y otros gastos de menor magnitud: comida y limpieza, energía eléctrica, remuneraciones por cargos administrativos y otros servicios e impuestos.

El excedente económico, que en este caso se compone de la remuneración de las y los trabajadores (dado que este concepto no se computa dentro de los costos variables ni fijos) se encuentra entre el 72% y el 80% de las ventas.

¹⁴ El “polo textil representativo” refiere a una construcción teórica, es decir que los datos presentados no reflejan la situación de un polo particular sino que son una estimación basada en información de cantidad de integrantes, costos, producción y ventas, producto del relevamiento de la totalidad de la muestra.

¹⁵ Al operar bajo la figura de cooperativas, los ingresos que perciben los y las asociadas son retiros del excedente económico obtenido por la sociedad y no se computan como costos.



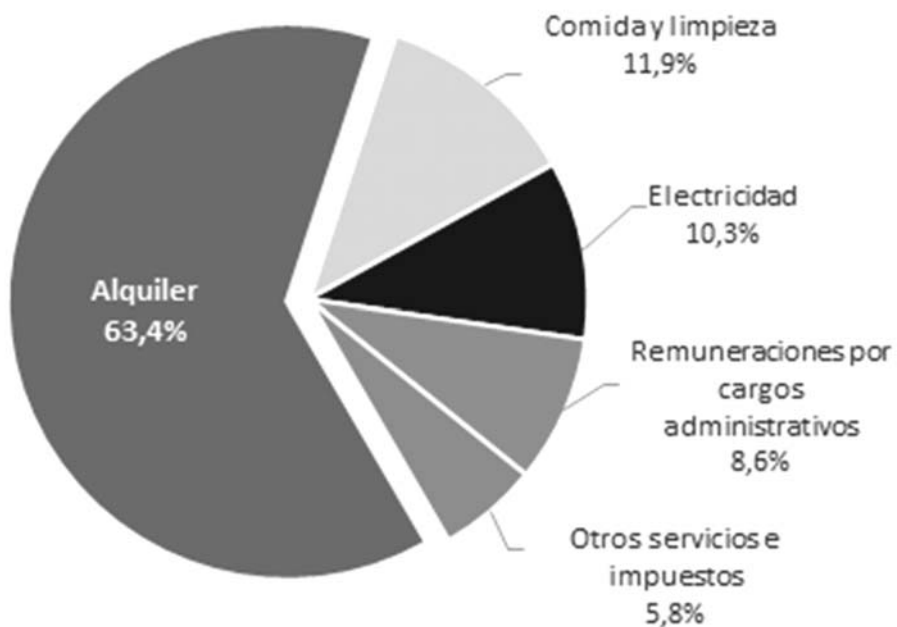
Cuadro 1

Ingresos, Costos y Excedente económico. En pesos y % del ingreso total

Concepto	Uso de Capacidad Instalada			
	93%		61%	
(+) Ingreso total	\$ 284.281	100%	\$ 186.857	100%
(-) Costo variable (excl. costo laboral)	\$ 8.770	3%	\$ 3.789	2%
(=) Margen bruto	\$ 275.511	97%	\$ 183.068	98%
(-) Costo fijo	\$ 48.001	17%	\$ 48.001	26%
(=) Excedente (antes de remuneración al trabajo)	\$ 227.510	80%	\$ 135.067	72%

Gráfico 8

Composición de los costos fijos





Si se considera que el polo representativo se compone de 22 trabajadoras y trabajadores que realizan una jornada laboral promedio de 9,5 hs, 24 días por mes, tenemos como resultado una productividad de \$61,20 por hora. En el caso de la EP, este valor es equivalente al ingreso bruto por hora de cada trabajador o trabajadora, dado que el total del ingreso por ventas, al igual que el ingreso neto que se presenta a continuación, es apropiado por el trabajo.

4.2.4. Ingreso medio neto por persona

El ingreso medio mensual de las y los trabajadores de las cooperativas se compone del excedente económico calculado anteriormente (ingresos por ventas netos de costos variables y fijos) y del SSC¹⁶. Como se observa en el cuadro 2, cuando el polo se encuentra operando en valores máximos de la capacidad instalada (93%) el excedente constituye el 59% del ingreso, mientras que el SSC representa el 41%. En cambio, en contextos de baja UCI, por factores estacionales y de demanda, la relación se modifica y el SSC pasa a representar el 54% contra el 46% del excedente. Por estos motivos, se concluye que el SSC resulta efectivamente un complemento a los ingresos de los trabajadores del sector y opera como un estabilizador de los mismos, dada la variabilidad del excedente, que se encuentra mayormente en función de la UCI y los precios.

Cuadro 2

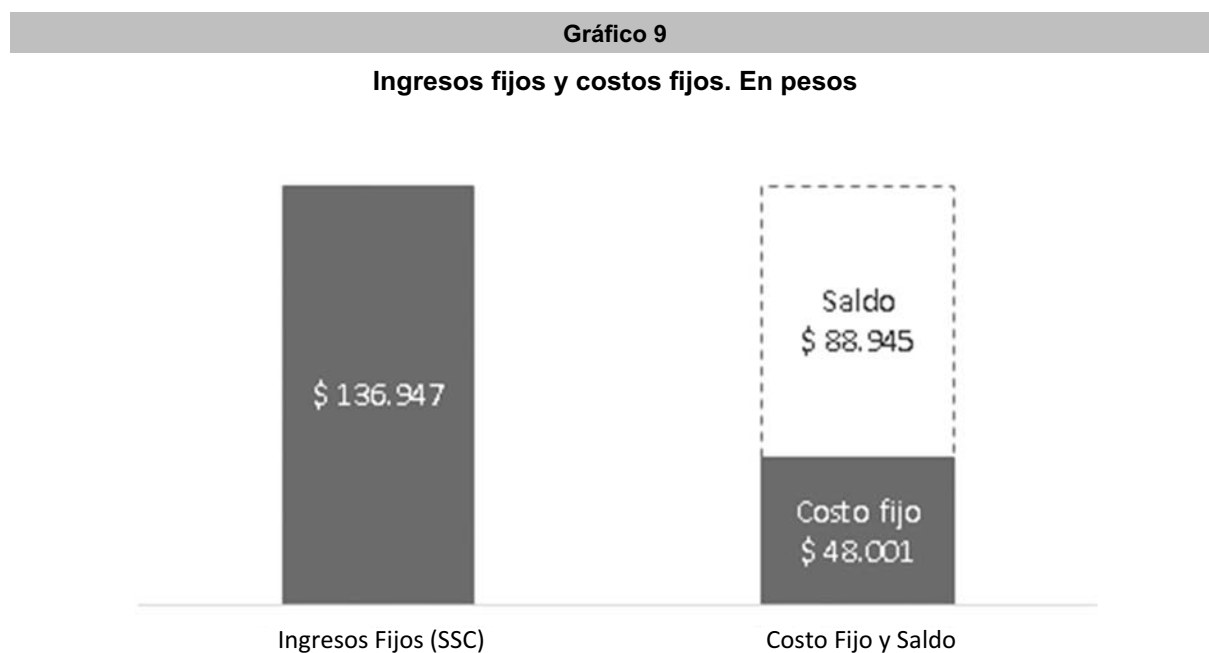
Ingresos netos por persona según uso de capacidad instalada. En pesos.

Ingresos netos por persona	Uso de Capacidad Instalada			
	93%		61%	
Excedente	\$ 10.341	59%	\$ 6.139	46%
Salario Social Complementario (neto de costo monotributo social)	\$ 7.155	41%	\$ 7.155	54%
Ingreso total	\$ 17.496	100%	\$ 13.294	100%

¹⁶ El SSC ajusta cada año en función de la evolución del salario mínimo y del resultado de las negociaciones entre el gremio y el Estado.



Asimismo, se observa que el SSC permite garantizar la reproducción de la actividad, ya que constituye un ingreso fijo que supera al costo fijo. En efecto, los costos fijos representan el 35% del total del ingreso fijo total (SSC) percibido por el polo representativo¹⁷.



4.2.5. Punto de equilibrio

A partir de los costos e ingresos presentados se puede obtener el punto de equilibrio de un polo representativo. Es decir, la cantidad de producción que permite cubrir la totalidad de los costos. Como se explicó anteriormente, en este caso se excluyen del costo de producción a las retribuciones al trabajo, que se contabilizan como parte del excedente.

Dado que los polos cuentan con una canasta de productos variada, se realiza el cálculo del punto de equilibrio en términos del nivel de UCI necesaria para que los ingresos obtenidos de la producción alcancen a cubrir los costos fijos y variables (excluyendo la retribución al trabajo, que forma parte del “excedente”). En segundo lugar, se calcula el punto de equilibrio necesario para alcanzar un ingreso neto por persona equivalente al Salario Mínimo Vital y Móvil (\$12.500 pesos al momento del relevamiento de datos). Para este caso se presentan dos opciones: en la primera se toman

El ingreso fijo del polo representativo se calcula multiplicando el valor del SSC por 22 personas, y luego se lo ajusta multiplicándolo por 0,87, dado que, en promedio, al momento del relevamiento un 13% de los cooperativistas no percibe un SSC.



en cuenta únicamente los ingresos obtenidos por ventas y en la segunda se contempla también el cobro del SSC.

- UCI necesaria para cubrir costos fijos y variables: 16,3%
- UCI necesaria para alcanzar un ingreso neto mensual por persona igual al SMVM (sin SSC): 109,4%
- UCI necesaria para alcanzar un ingreso neto mensual por persona igual al SMVM (con SSC): 56,1%

Los resultados obtenidos indican que con una producción mensual equivalente a una UCI de 16,3%, se logran cubrir los costos de funcionamiento del polo. Sin embargo, para que los trabajadores alcancen un ingreso neto mensual equivalente a un SMVM, sin incluir el SSC, se requeriría una UCI de 109,4% y, con SSC, de 56,1%. De esta forma, se pone de manifiesto que sin el aporte del SSC, resulta imposible que las y los trabajadores de la EP del sector alcancen un ingreso mensual equivalente al Salario Mínimo Vital y Móvil con una jornada laboral igual o menor a 9,5 horas.

4.3. Economía Popular Dispersa

Como se afirmó en la introducción de este apartado, la reconversión del modelo de talleres informales ocurrida durante la posconvertibilidad, se plasmó en la proliferación de talleres familiares (EP dispersa). Hacia el año 2009 esta modalidad ya se encontraba en proceso de consolidación, existiendo en el país alrededor de 10.000 talleres, la mitad de los cuales se localizaban en la ciudad de Buenos Aires. Para ese año también se calculaba que solamente el 20% de la producción se realizaba en talleres registrados (Adúriz, 2009). Es así que, estas experiencias productivas pasan a ser la forma predominante de organización de la confección de indumentaria en el sector textil para los tres segmentos de comercialización -informal, semiformal y formal-. No obstante, la existencia de talleres clandestinos no ha sido del todo erradicada en la actualidad, por más que no constituya la modalidad más extendida.

Las principales características de la rama textil de la EP dispersa son su organización en talleres de nivel micro, compuestos en su mayoría por grupos de una a cinco personas unidas por lazos familiares o comunitarios, que trabajan en casas particulares con máquinas de su propiedad. En muchos casos estas personas viven en barrios populares, por lo que una parte relevante de los talleres textiles se ubican en estos lugares. Algunos talleres son independientes y confeccionan su propia ropa para venderla en ferias, pero la mayoría trabaja para intermediarios y talleristas privados, que distri-



buyen los cortes y posteriormente retiran las prendas cosidas -modalidad a fasón-. A su vez, a partir del estudio realizado se puede afirmar que, del mismo modo que ocurre en la EP nucleada en organizaciones, los talleres familiares tienden a restarle importancia a las tareas de gestión y administración. Por lo general, el nivel de formalidad de estos emprendimientos es relativamente bajo; en la mayoría de los casos, el espacio físico en el que se realiza la producción no está habilitado y la actividad económica no está registrada. Esto tiene implicancias en el nivel de precarización de las condiciones laborales: normalmente las y los costureros carecen de cobertura de salud y aportes jubilatorios, así como otros beneficios básicos del empleo formal, como licencias por enfermedad, ART, seguro de vida y vacaciones pagas. A su vez, cabe resaltar los riesgos que implica la instalación de unidades productivas en casas particulares, al exponer a todos los integrantes del hogar a posibles accidentes, en particular los relacionados con fallas eléctricas.

Por último, la feminización de estos espacios productivos constituye una característica notable de los talleres familiares. El porcentaje de mujeres que trabajan en la confección es muy alto, muchas veces debido a que permite “la combinación de las actividades remuneradas con las domésticas, endilgadas tradicionalmente al género femenino, y puede representar en ocasiones la única alternativa para la percepción de un salario” (Dinorah Salgado, 2015: 184).



5. Lineamientos de políticas públicas para el sector

El relevamiento presentado en este documento da cuenta del impacto que la formación de los polos textiles tiene en términos de la mejora de las condiciones de trabajo de los y las trabajadoras del sector de la confección textil, que pasaron a contar con un lugar de trabajo común en condiciones seguras fuera de sus hogares y una organización formal en cooperativas de trabajo. Esto les permite ganar escala y eficiencia en la producción, lo que a su vez posibilita diversificar los canales de comercialización y fortalece el poder de negociación para la valorización de su trabajo. Asimismo, el proceso de conformación de los polos otorga acceso a derechos básicos como la cobertura médica a través del aporte del Monotributo Social y la percepción de Salarios Sociales Complementarios.

Todos estos factores indican que la implementación a gran escala de una política pública de apoyo a la creación de polos textiles puede contribuir de forma significativa a la mejora de las condiciones de trabajo del sector.

Por otra parte, se advierte que el desarrollo de la rama textil de la EP organizada combina aspectos contrapuestos: por una parte, se registra un acelerado crecimiento de la cantidad de polos y trabajadoras organizadas, la generación de una cooperación productiva básica en los polos, la acumulación de experiencia organizativa, administrativa-burocrática y técnica específica del sector textil, una mayor visibilidad y contacto con actores de peso del sector público y privado. Por otro lado, se mantiene una organización administrativa y productiva precaria, sin procesos estandarizados, y sin que se conforme, en muchos casos, una unidad productiva única al interior del polo. El trabajo en el polo conlleva reglas comunes de convivencia y condiciones de trabajo (horarios, ausencia de niños en el lugar de trabajo, pago de gastos comunes de servicios e infraestructura) pero en muchos casos no implica un funcionamiento unificado en términos productivos.

En este recorrido, el propio crecimiento del sector genera la necesidad desarrollar capacidades organizativas y técnicas más eficientes, lo que implica la disposición de recursos técnicos al servicio de la gestión de la rama, tanto en aspectos administrativos contables como productivos. La falta de una gestión profesionalizada se presenta como un obstáculo para la mejora de las condiciones de trabajo actuales, hacia un “segundo piso” de condiciones laborales.

Por otro lado, en forma coincidente con la caracterización presentada en el documento “Agenda urgente para una sociedad de trabajo” (Bisaro et al, 2019), se reconoce a la rama textil de la EP como inserta en una cadena de valor de forma subordinada, lo que implica una puja por la distribución el valor generado en toda la cadena. Esto se evidencia en los vínculos que mantiene la EP -tanto organizada como dispersa-, con los intermediarios y marcas que se encuentran aguas abajo.



En este sentido, los autores del documento proponen desarrollar una institucionalidad laboral para la EP, en la cual:

Una de las funciones de esa institucionalidad será desarrollar un esquema de valorización del trabajo a partir de un nuevo marco de redistribución y de la aplicación de mecanismos de certificación de calidad de productos y procesos, de la capacitación y del fortalecimiento de los distintos segmentos que componen las cadenas de valor del sector. (Bisaro et al, 2019: 20)

Sobre la base de estas reflexiones esbozadas a partir del relevamiento realizado y las entrevistas con diversos actores y referentes de los trabajadores del sector, se plantean los siguientes lineamientos de política pública.

1. Apoyo para la creación de polos textiles y mejora productiva de los polos existentes, abarcando las siguientes acciones:
 - a. Subsidios para afrontar pago de alquileres e infraestructura básica necesaria para la habilitación del polo y su funcionamiento en condiciones de higiene y seguridad (instalaciones eléctricas, revestimientos ignífugos, señalización industrial, depósito de insumos, oficina administrativa, baños, espacio para comedor, etc).
 - b. Provisión de garantías para alquileres de polos.
 - c. Capacitaciones, asistencia técnica y apoyo financiero para el diseño e implementación de un sistema de producción que contemple las áreas de Producción (lay out, planificación y control, ingeniería de procesos, logística); Calidad (control y análisis de defectos); Seguridad y Ergonomía (iluminación, orden y limpieza); y Mantenimiento (preventivo y correctivo de maquinaria y mantenimiento edilicio).
2. Nueva normativa adaptada a las necesidades de los polos textiles:
 - a. Creación del Registro de Trabajadores/as y Talleres de Costura en Emergencia Socio-laboral.
 - b. Resolución de INAES para el establecimiento de un procedimiento simplificado y rápido de constitución de cooperativas de trabajo.



- c. Ordenanzas para la agilización de los trámites habilitación municipal de Polos Textiles.
 - d. Garantizar las exenciones impositivas en Ingresos Brutos (provincia) y Ganancias (AFIP)
 - e. Implementar un sistema de trazabilidad para las prendas textiles en pos de maximizar el blanqueo de la producción.
3. Acceso a las compras públicas del Estado nacional y de los gobiernos subnacionales e implementación de certificaciones de calidad.
- a. Implementación de una planificación centralizada de las compras textiles, según nivel de gobierno, que contemple una demanda garantizada para los polos textiles de la EP, respetando estándares de calidad adecuados.
 - b. Establecimiento de metas de adopción de normas de calidad. Las compras públicas no sólo tiene la capacidad de sostener la demanda para los polos sino también de inducir mejoras productivas a través de exigencias progresivas de certificaciones de calidad, lo que supone que el Estado puede llevar a cabo una política de desarrollo de proveedores.



Apartado metodológico

La investigación se llevó adelante a partir de una estrategia cuanti - cualitativa con la utilización de diversas herramientas de recolección de datos. El trabajo de campo se realizó en polos textiles vinculados a la CTEP, localizados en el Área Metropolitana de Buenos Aires, tanto de la Ciudad de Buenos Aires como del Conurbano Bonaerense, entre mayo y septiembre del año 2019. La elevada representatividad de esta organización dentro del sector textil y en particular, dentro de la Economía Popular Organizada fundamentó la selección de estos espacios para llevar adelante la recolección de datos.

La selección de la muestra se realizó con el criterio de considerar polos localizados en diversos distritos del área geográfica que concentra la mayor parte de los establecimientos de confección textil (Área Metropolitana de Buenos Aires). A su vez, los casos seleccionados presentaban diversos grados de antigüedad y organización interna, lo cual permitió enriquecer el análisis en términos de evidenciar la heterogeneidad de problemáticas y situaciones existentes. Con este fin, el relevamiento cuantitativo abarcó 19 polos textiles que forman parte del Movimiento de Trabajadores Excluidos (MTE) y en uno vinculado al Movimiento Evita, ambas organizaciones nucleadas en la Confederación de Trabajadores de la Economía Popular (CTEP). De los primeros, 9 se localizan en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, mientras que el resto se ubican en el Conurbano Bonaerense, en los partidos de La Plata, Lomas de Zamora, Almirante Brown, La Matanza, Lanús y Morón. Por su parte, el polo vinculado con el Movimiento Evita se localiza en Ciudadela, en el partido de Tres de Febrero.

Sobre el universo de 20 polos relevados, para la elaboración de los indicadores económicos se seleccionaron 15 que se encontraban más afianzados, con grupos establecidos a lo largo del tiempo y que presentaban ventas periódicas. Los restantes polos se encontraban en proceso de formación durante el relevamiento, por lo que se excluyeron de la muestra para no distorsionar los resultados obtenidos. Por otra parte, se obtuvo una baja cantidad de respuestas de las actividades de corte, estampado y terminación, debido a la poca representatividad que tienen en el universo. Por este motivo, ante la imposibilidad de extrapolar los resultados obtenidos para estas actividades, se eligió trabajar únicamente con la actividad de costura, más difundida en el universo de la EP.

La ausencia de registros económicos correlativos por parte de las cooperativas impidió obtener series de tiempo de los principales indicadores que permitieran un análisis de la evolución de la actividad a lo largo de distintos períodos. De manera que los indicadores económicos estimados caracterizan la situación del sector para el período en el que se realizó el trabajo de campo, pero la continuidad en el tiempo de los mismos está limitada por la falta de registro por parte de las cooperativas. Por otro lado, cabe destacar que el período durante el cual se realizó el trabajo de campo



estuvo signado por una elevada volatilidad macroeconómica que impactó en las variables nominales (saltos del tipo de cambio y aceleración de los precios).

Se realizaron tres tipos de cuestionarios para relevar diferentes aspectos sobre los polos, que adjuntan en el presente anexo. El primero tenía como objetivo relevar características generales sobre la organización interna de la cooperativa y variables económicas que afectan a la totalidad de los participantes. El segundo formulario buscaba obtener algunas características sociodemográficas y económicas de la organización de los grupos que conforman las cooperativas. Por último, los registros de producción sirven para obtener las principales variables económicas: tipo de actividad, cantidades producidas, ingresos, costos y tiempos de trabajo.

A su vez, el relevamiento cuantitativo se complementó con entrevistas en profundidad a trabajadores y trabajadoras de una submuestra de cinco polos. Estas entrevistas sirvieron para obtener información cuantitativa faltante y poder extrapolar los datos para el universo de 15 polos. La selección de la submuestra se realizó en base a las características heterogéneas que presentan estos polos (diferentes niveles de antigüedad, radicados en distintas zonas geográficas y vinculados con mayor preponderancia a diversos circuitos de comercialización), lo que permite obtener información representativa del universo.

Finalmente, con el procesamiento de los datos relevados se obtuvieron indicadores productivos y económicos sobre el funcionamiento actual de los grupos y las cooperativas.

Además de obtener datos cuantitativos de los polos y realizar entrevistas en profundidad a trabajadores y trabajadoras del sector, se realizaron entrevistas semi - estructuradas a referentes de la rama textil de la organización gremial CTEP, así como a representantes de la Fundación PROTEJER. A pesar de estar compuesta en su mayoría por empresas del eslabón del hilado, el importante rol de la Fundación en relación a la promoción del desarrollo de políticas públicas orientadas a mejorar el entramado de la cadena de valor textil fundamentó su incorporación en este estudio.

Por otra parte, se trabajó con distintas fuentes secundarias. En primer lugar, se retomaron estadísticas públicas para llegar a una caracterización del sector textil y del eslabón de la confección en particular. Con este fin, se recuperaron los datos de la Encuesta Permanente de Hogares, la Encuesta Nacional a Grandes Empresas -estas dos primeras realizadas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC)- y del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (del Ministerio de Producción y Trabajo). En segundo término, se relevaron una serie de informes existentes producidos por organismos públicos (Ministerio de Hacienda, de Producción y Trabajo, entre otros), y también, elaborados por el MTE, la CTEP, y por la Fundación PROTEJER.



Indicadores económicos

A continuación se presentan las metodologías que se utilizaron en la estimación de los principales indicadores económicos obtenidos.

En primer lugar, para captar el nivel de Utilización de la Capacidad Instalada (UCI), se calculó inicialmente la cantidad potencial de horas de trabajo disponibles en un mes para la muestra seleccionada de los polos. Posteriormente, se estimó el nivel de utilización de la capacidad instalada, de acuerdo al nivel de asistencia efectivo en el período de referencia. De esta forma, si bien se observó cierta disparidad en la UCI entre los distintos polos, se pudieron identificar dos momentos claramente diferenciados: una muy baja UCI para mediados de año y una UCI casi al máximo de capacidad para el mes de septiembre. Consultando sobre esta situación en las entrevistas, surgió que hay un componente estacional habitual, debido al inicio de la producción destinada a la temporada verano, pero también se planteó que el bajo nivel de producción observado a mitad de año fue más pronunciado que lo usual, debido a la crisis económica.

$$UCImáx = \text{participantes} \times \text{jornada laboral diaria} \times \text{días laborales en el mes}$$

$$UCIobs = (\text{presentes} \times \text{horas diarias trabajadas} \times \text{días trabajados al mes}) / UCImáx$$

Para estimar el Valor Bruto de Producción (VBP) de los polos se sumaron las ventas realizadas durante los dos subperíodos identificados (en cantidad de prendas y en valor de las ventas) y se calcularon sobre una base mensual. A su vez, tomando en cuenta las horas de trabajo efectivamente realizadas, se estimó el volumen de producción -en cantidades y en valor- que es posible alcanzar con máxima utilización de la capacidad instalada.

Asimismo, del registro de los trabajos realizados se obtuvo la canasta de prendas producidas por los polos en el período de referencia, tanto en términos de cantidades como en valor. También se utilizó este registro de trabajos para obtener los precios promedio de un subconjunto de prendas comparables entre sí. Sin embargo, dada la elevada heterogeneidad de la canasta de prendas observada y la falta de códigos únicos de identificación, un número importante de prendas quedó bajo la categoría “otros”.

Para la estimación de los indicadores económicos del “polo textil representativo” se ponderó el peso de cada uno de los 15 polos de la muestra de acuerdo a criterios cualitativos surgidos de las entrevistas. En particular, se buscó una representatividad equitativa de los polos más recientes y los más antiguos, así como de los polos situados en la capital y los situados en el conurbano. De esta



manera, los resultados obtenidos no refieren a ningún caso particular ni buscan reflejar los ingresos individuales obtenidos por ningún trabajador en particular.

Por medio de esta ponderación se obtuvieron el Ingreso Bruto, Costos Variables, Costos Fijos y Excedente Económico de un polo representativo, compuesto por 22 costureros y costureras, que se dedican únicamente a la actividad de costura. Las variables se estimaron para un período mensual, según el promedio de cada uno de los dos períodos diferenciados que surgieron de acuerdo al nivel de utilización de la capacidad instalada.

Finalmente, para estimar la productividad horaria se dividió el VBP obtenido por la cantidad de horas trabajadas, según surgía del dispositivo de registro. A su vez, el resultado así obtenido se ajustó por el uso de la capacidad instalada, para evitar la distorsión de los ingresos generada por una caída en la producción. De este modo, la productividad horaria refiere al valor bruto producido únicamente durante las horas de trabajo promedio (considerando los tiempos de descanso usuales de la actividad), sin contemplar los tiempos muertos debidos a una reducción de la producción no deseada.

Para calcular el ingreso neto promedio que percibe cada costurero del “polo representativo” se introdujo el supuesto de una distribución equitativa entre el total de participantes (que, en términos generales se corresponde con las respuestas obtenidas en las entrevistas). Por lo tanto, se dividió el excedente económico por las 22 personas que componen el polo, lo que permitió obtener la porción del ingreso de cada persona que se corresponde con la actividad productiva en cada uno de los momentos relevados. A este ingreso productivo se sumó el monto percibido por Salario Social Complementario (neto del costo del monotributo social) de acuerdo al valor que tenía en el momento del relevamiento.



Dispositivos de relevamiento

Polos

Cuestionario Polos	
Fecha de realización de entrevista:	
Persona de contacto:	
Teléfono:	
Datos Generales	
Nombre del Polo:	
Localidad:	
Dirección:	
Cantidad de grupos que hay en el polo:	
Cantidad de personas que trabajan:	
Año de Inicio de actividades del Polo:	
¿Está inscripto como cooperativa en el INAES?	
Organización interna	
Frecuencia de las asambleas del polo:	
Semanal:	
Quincenal:	
Mensual:	
Otra (especificar):	
Temas que se trabajan en las asambleas:	
¿Cómo se reparten las tareas comunes (limpieza, pago de servicios, realización de trámites, etc.)?	
¿Considera que el polo tiene algún problema de infraestructura (electricidad, agua, cloacas, otro)?	
¿Considera que el polo tiene algún problema de accesibilidad (estado de los caminos, distancia de los clientes, otro)?	



Grupos

Actividad del Polo de los últimos tres meses			
¿Se realizó alguna compra de insumos para todo el polo en los últimos tres meses? ¿Qué se compró y cuánto se gastó?			
Insumo	Fecha	Monto	Comentario
Total			

¿Se realizaron gastos de reparaciones y mantenimiento del polo en los últimos tres meses?			
Reparación/Mantenimiento	Fecha	Monto	Comentario
Total			

Gastos de alquiler, servicios e impuestos del polo por mes:			
Gasto	marzo	abril	mayo
Alquiler			
Electricidad			
Gas			
Agua corriente			
Impuesto inmobiliario			
Internet			
Matafuego			
Sueldo presidente			
Gastos varios (limpieza, comida, etc.)			
Total			

**Cuestionario Grupos**

Fecha:	
Polo:	

Datos generales

Nombre del Grupo:	
Fecha de inicio de actividades del grupo:	
Fecha de inicio de actividades dentro del Polo:	

Integrantes

Género	Edad	¿Secundario completo?	Nacionalidad	Inscripción en Monotributo Social	¿Percibe SSC?

Capacitaciones

¿Cuántos integrantes del grupo realizaron capacitaciones para la tarea?	
¿Qué instituciones brindaron las capacitaciones?	



Actividades del grupo	Actividades que realizan	Actividad principal (mayores ingresos)
Tejido de punto:		
Tejido Plano:		
Jean:		
Corte:		
Terminación:		
Estampado:		
Otra (especificar):		

Maquinarias del grupo				
Máquina	Estado de las máquinas	Tiempo de uso	Propiedad	Forma de acceso (ahorro, subsidio, etc.)

¿El grupo alquila máquinas para realizar trabajos?	¿Qué máquinas?
Sí, regularmente (una vez por mes)	
Sí, ocasionalmente (dos veces al año o más)	
Sí, esporádicamente (una vez al año o menos)	
No, nunca	



¿Cómo se organizan para realizar los trabajos?	
Por operaciones:	
Por prendas:	
Otra forma (especificar):	

¿Tienen un horario de trabajo fijo? (sí/no)	
Horario (lunes a viernes):	
Horario (sábados):	

¿Con qué criterio se distribuyen los ingresos?	
¿Depende del trabajo?	
Horas trabajadas:	
Cantidad de prendas realizadas:	
Tipo de tareas realizadas:	
Otra (especificar):	

¿Registran los ingresos y egresos de dinero? ¿Cómo?	
Sí, en un cuaderno:	
Sí, en un excel:	
Sí, de otra forma (especificar):	
No:	

¿Quién realiza las tareas de contacto de clientes y negociaciones?	Género
El/la jefe/a del grupo	
Cualquier persona del grupo	
Otra (especificar)	

¿percibe un ingreso extra por realizar estas tareas?	
--	--



Actividad económica

Registro de Trabajos			
Número de Trabajo			
Cliente			
Equipo de Trabajo			
Coordinador/a:			
Orden de Trabajo			
	1° Fecha	2° Fecha	3° Fecha
Fecha de la cotización			
Fecha de finalización del trabajo			
Fecha de entrega efectiva al cliente			
Fecha de cobro			
Condiciones de cobro			
Producto a entregar			
Productos	Cantidad a entregar	Precio por unidad cotizado	Monto total
Totales			



Bibliografía

ADÚRIZ, I. (2009).

La Industria Textil en Argentina. Su evolución y sus condiciones de trabajo. *FOCO–Foro Ciudadano de Participación por la Justicia y los Derechos Humanos del Instituto para la Participación y el Desarrollo (INPADE)*.

BARRANTES, C. A. (1992).

Del sector informal urbano a la economía popular. *Ciencias Sociales* 57: 97 - 108.

BISARO, E.; CAPPELLETTI, B.; CASTAÑO, J.; CASTILLO MARÍN, L.; ETCHEMENDY, S.; FERNÁNDEZ MASSI, M.; GONZÁLEZ, M.; LEDESMA, D.; LIEUTIER, A.; MAITO, M.; PALOMINO, H.; RUIZ MALEC, M.; SALZMANN, M.; SCHLESER, D.; SEGAL, N.; SLADOGNA, M.; TODESCA BOCCO, C.; TOMADA, C.; TRAJTEMBERG, D. (2019):

Agenda urgente para una sociedad de trabajo. Fundación Friedrich Ebert. Análisis N° 43. Disponible en: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/argentinien/15628.pdf>

DIARIO CLARÍN (2006)

Seis muertos por un incendio en un taller textil de Caballito. Recuperado de: https://www.clarin.com/ediciones-anteriores/muertos-incendio-taller-textil-caballito_0_S1jM8YS10Yl.html

FERREYRA, G. (2016):

Análisis tecnológicos y prospectivos sectoriales. Algodón, textil y vestimenta. Publicado por el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva. Disponible en: <https://www.argentina.gob.ar/ciencia?idAdjuntoArchivo=40907>

GENOUD, C. (2003).

Las PyME en la industria textil y la logística de distribución. *Pasantía desarrollada por la Facultad de Arquitectura Diseño y Urbanismo de la Universidad de Buenos Aires, por Centro de Investigación Tecnológica de Envases y Embalajes del Instituto de Nacional de Tecnología Industrial, en el marco del programa Prodiseño.*

GRABOIS, J. (2017).

La Personería Social. Disponible en: http://www.ctepargentina.org/wp-content/uploads/2017/09/personeria_social.pdf



LUDMER, G. (2010).

Informalidad laboral en la industria textil y de indumentaria: un análisis desde la estructura productiva. In *2do Congreso Anual Asociación de Economía para el Desarrollo de la Argentina (AEDA)*. Agosto. Buenos Aires.

LUDMER, G. (2016).

Análisis de la composición del precio de la ropa en Argentina. In *II Congreso Internacional de Pensamiento Económico Latinoamericano, Asociación de Pensamiento Económico Latinoamericano, Cochabamba*.

MALDOVAN BONELLI, J., & MOLERO, E. (2018).

La economía popular: debate conceptual de un campo en construcción. *Colección Trabajo y Economía Popular, Emilce Molero (coord.), 1*.

MIGLIARO, L. R. (1993).

Los caminos de la economía de solidaridad. Vivarium.

MONTERO BRESSAN, J. (2014).

Los “talleres clandestinos” y el funcionamiento de la industria de la indumentaria: el gobierno de la cadena productiva”. *Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación (MTEySS)*.

MONTERO BRESSÁN, J. (2018).

Impacto de las importaciones de indumentaria en la producción y el empleo en Argentina (1990-2015):¿ Desindustrialización o informalización?. *Cuadernos de Economía Crítica*, 5(9), 97-126.

PÉRSICO, E. M. A. Y GRABOIS, J. (2014).

Organización y economía popular: nuestra realidad. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: CTEP–Asociación Civil de los Trabajadores de la Economía Popular. Disponible en: <http://www.ctepar-argentina.org/descargas/1.pdf>

ROZENWURCEL, G. Y BEZCHINSKY, G. (2013):

Informe final. Relevamiento y distribución geográfica de cadenas de valor regionales. Textil Indumentaria. Series Integración Productiva Regional, N°1, *Working Paper N° 160*. Red LATN, BID, IDRC.

SALGADO, P. D. (2015).

Deslocalización de la producción y la fuerza de trabajo: Bolivia-Argentina y las tendencias mundiales en la confección de indumentaria. *Si Somos Americanos*, 15(1), 169-198.



SALGADO, P. D. (2015).

Superexplotación en la industria de la confección de indumentaria. Aproximaciones a partir de las transformaciones recientes. Buenos Aires 2004-2013.

SALGADO, P. D., & CARPIO, J. (2017).

Superexplotación, Informalidad y Precariedad. *Estudios del Trabajo*, (54).

TOKMAN, V. E. (1978).

Las relaciones entre los sectores formal e informal. *Revista de la CEPAL*.

NUN, J. (1999).

El futuro del empleo y la tesis de la masa marginal. *Desarrollo económico*, 985-1004.

QUIJANO, A. (1970).

Polo marginal y mano de obra marginal. Santiago de Chile: CEPAL.

RODRÍGUEZ, O. (1998).

Heterogeneidad estructural y empleo. *Revista de la CEPAL*.



Documentos y estadísticas públicas

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (2015):

Encuesta Anual de Hogares Urbanos (EAHU). Disponible en: https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/EAHU_trabajo_11_15.pdf

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (2017):

Encuesta Nacional a Grandes Empresas. Disponible en: https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/enge_01_19.pdf

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (2018): *Encuesta Permanente de Hogares 2018*. Disponible en: <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Institucional-Indec-BasesDeDatos>

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (2019):

Industria manufacturera vol. 3 n° 18. Utilización de la capacidad instalada en la industria. Disponible en: https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/capacidad_07_19AFC34DC98A.pdf

MINISTERIO DE PRODUCCIÓN Y TRABAJO (2018):

Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE). Estadísticas e Indicadores nacionales. Disponible en: <http://www.trabajo.gob.ar/estadisticas/oede/index.asp>

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, COMERCIO INTERNACIONAL Y CULTO (2010):

Informe Sector Textil. Hilados y Telas

MINISTERIO DE HACIENDA (2017):

Informe de Cadena de Valor. Algodonera Textil. Año 2. N° 28. Disponible en: https://www.economia.gob.ar/peconomica/docs/2017/SSPMicro_Cadena_de_Valor_Algodon_textil.pdf

MINISTERIO DE PRODUCCIÓN Y TRABAJO (2018):

Mesa Textil Confecciones 2018.



Autores

Los autores son investigadores del Observatorio de Coyuntura Económica y Políticas Públicas.

Ariel Bertellotti. Licenciado en Economía (UBA). Maestrando en Economía Política Argentina (FLACSO). Docente de Microeconomía de la UBA.

Inés Fara. Licenciada en Economía (UBA). Maestranda en Economía Política Argentina (FLACSO). Docente de economía en la UNLZ.

Carla Fainstein. Licenciada en Sociología y Doctora en Ciencias Sociales (UBA). Docente en el ciclo básico común de la UBA, desarrollando proyectos de investigación en FLACSO - Argentina.

Responsable

Fundación Friedrich Ebert
Marcelo T. de Alvear 883 | Piso 4° C1058AAK
Buenos Aires - Argentina

Equipo editorial
Christian Sassone | Ildefonso Pereyra
christian.sassone@fes.org.ar

Tel. Fax: +54 11 4312-4296
www.fes-argentina.org

ISBN: 978-987-4439-25-3

Friedrich Ebert Stiftung

La Fundación Friedrich Ebert es una institución alemana sin fines de lucro creada en 1925. Debe su nombre a Friedrich Ebert, el primer presidente elegido democráticamente, y está comprometida con el ideario de la democracia social. Realiza actividades en Alemania y en el exterior a través de programas de formación política y cooperación internacional. La FES tiene 18 oficinas en América Latina y organiza actividades en Cuba, Haití y Paraguay, que cuentan con la asistencia de las representaciones en los países vecinos.

El uso comercial de todos los materiales editados y publicados por la Friedrich-Ebert-Stiftung (FES) está prohibido sin previa autorización escrita de la FES. Las opiniones expresadas en esta publicación no representan necesariamente los puntos de vista de la Friedrich-Ebert-Stiftung.

ISBN 978-987-4439-25-3

