
Impacto de las importaciones de indumentaria en la producción y el empleo en Argentina (1990-2015): ¿desindustrialización o informalización?

Jerónimo Montero Bressán

IDAES/UNSAM-CONICET

jero.montero@gmail.com

Impact of clothing imports on production and employment in Argentina (1990-2015): deindustrialisation or informalisation?

Impacto das importações de vestuário na produção e no emprego na Argentina (1990-2015): des-industrialização ou informalização?

Recibido: 30 de junio de 2018

Aceptado: 30 de noviembre de 2018

Resumen

Este artículo se propone analizar los efectos de la creciente importación de indumentaria en la producción y el empleo en la Argentina entre 1990 y 2015. Aquí se postula que la idea de que más importaciones implican destrucción de empleos es un tanto simplista por dos razones. En primer lugar, la relación entre ambas variables es compleja y requiere del análisis conjunto de otras variables, especialmente del consumo interno. En segundo lugar, el efecto de las importaciones no ha sido solo cuantitativo (menos empleo) sino también –y en mayor medida– cualitativo (empleo de menor calidad). Ante

el explosivo aumento de las importaciones desde 1990, los empresarios locales cerraron las fábricas para dedicarse a generar un mercado de mayor valor agregado (ropa de moda), basado en la subcontratación de talleres clandestinos de costura o ‘maquilas locales’ que emplean a migrantes en condiciones de trabajo forzoso.

Palabras clave: desindustrialización, comercio exterior, mercado de trabajo, industria de la indumentaria, subcontratación.

Códigos JEL: F16, F6, L16, L23, L67.

Abstract

This article examines the effects of the continuous growth of clothing imports on production and employment in Argentina from 1990 to 2015. Here I contest the idea that more imports mean employment destruction. On the one hand, the relationship between these variables is complex and requires the joint analysis of other variables –most notably the dynamics of consumption. On the other hand, the effect of garment imports has not only been quantitative (less employment), but it has also –and rather– been qualitative (employment in worse conditions). In facing bursting imports since 1990, local employers shifted to fashionwear production, shutting down their factories and subcontracting to ‘local sweatshops’ where migrants are subjected to practices of forced labour.

Keywords: deindustrialization, foreign trade, labour market, clothing industry, subcontracting.

JEL Codes: F16, F6, L16, L23, L67.

Resumo

Este artigo tem como objetivo analisar os efeitos da crescente importação de vestuário na produção e no emprego na Argentina desde 1990 até 2015. Aqui postula-se que o argumento de que mais importações envolvem a destruição de empregos é um tanto simplista por duas razões. Em primeiro lugar, a relação entre as duas variáveis é complexa e requer a análise conjunta de outras variáveis, especialmente o consumo interno. Em segundo lugar, o efeito das importações não foi apenas quantitativo (menos emprego), mas também –e em maior medida– qualitativo (emprego de qualidade inferior). Quando as importações explotaram em 1990, os empreendedores locais fecharam as fábricas para se dedicarem à geração de um mercado de maior valor agregado (vestuário de moda), baseado na subcontratação de oficinas de costura clandestinas ou “sweatshops locais” que empregam migrantes

condições de trabalho forçado.

Palavras-chave: Desindustrialização, comércio exterior, mercado de trabalho, indústria do vestuário, subcontratação.

Códigos JEL: F16, F6, L16, L23, L67.

Introducción

La deslocalización de la producción operada a nivel internacional en el último medio siglo ha permitido a las principales corporaciones industriales del mundo sobrellevar de manera exitosa la crisis capitalista de sobreacumulación de comienzos de 1970. También las empresas industriales de segunda y tercera línea, manejadas por burguesías nacionales más o menos débiles, se han visto beneficiadas tanto por la posibilidad de abastecer los mercados externos (en aquellos países en los que se concentró la demanda de trabajo de las firmas de países centrales) como por la drástica reducción de los costos laborales y de los derechos de los trabajadores en todo el mundo. La posibilidad –no siempre cierta– de hacer competir a los trabajadores locales con aquellos del otro lado de las fronteras y los mares, les ha resultado muy útil a las empresas a la hora de desarrollar estrategias de adaptación al nuevo contexto de creciente competitividad y permanente inestabilidad económica.

Como “la más global de todas las industrias” (Bonacich y Appelbaum, 2000), la industria de la indumentaria es un claro ejemplo de estos procesos. Las firmas líderes han logrado reducir sus costos laborales mediante la deslocalización, permitiendo una aguda deflación en los precios que, acompañada de grandes inversiones en marketing y en localización de los comercios, ha llevado a un fabuloso incremento del consumo.

En los países de América Latina con más bajos costos laborales, la apertura comercial ha abierto importantes canales de exportación hacia Estados Unidos. Sin embargo, para aquellas economías más lejanas a la potencia del norte y con mayores costos laborales, la importación de productos industriales ha supuesto la introducción de estándares laborales asiáticos que han cumplido un rol fundamental en el disciplinamiento de la mano de obra, facilitando los procesos de flexibilización laboral que permitieron trasladar a los trabajadores los riesgos y los costos de la inestabilidad provocada por la creciente financierización de la economía (Moody, 1997). Así, en varios países de la región los salarios de los obreros costureros están entre los más bajos de todas las industrias (Camacho Reyes, 2008; Leite, 2004; Montero Bressán, 2018).

En la Argentina, el cierre de numerosas fábricas de vestimenta durante la

década de los noventa es interpretado, según se pudo ver en las entrevistas realizadas para esta investigación con empresarios y líderes sindicales del sindicato de costureros (SOIVA), como una debacle que tiene como principales víctimas a las empresas del sector, supuestamente quebradas por no poder competir con los costos del sudeste asiático. Dirigentes de la Fundación Pro-Tejer, que representa parte del empresariado, hablan incluso de un “industrialicidio” en esos años.¹ Sin embargo, las estadísticas indican que desde el comienzo de la aplicación de las políticas de desindustrialización (1976) hasta nuestros días, el empleo en esta industria ha aumentado marcadamente (Montero Bressán, 2016). Ello cuestiona fuertemente la tesis de la desindustrialización del sector durante los noventa. En efecto, paralelamente al cierre de fábricas se fue generando un vasto sistema informal de producción que abastece a firmas de todo tipo.

Considerando entonces la necesidad de complejizar algunas de las creencias más firmes sobre estas cuestiones en los ambientes empresariales y sindicales, y en los debates públicos sobre el sector, este artículo se propone analizar los efectos que tuvieron las importaciones de indumentaria en la Argentina en los últimos 25 años. La idea de que las importaciones son destructoras netas de empleo no es errada, pero requiere de un análisis más detallado. La evidencia que acá se presenta apunta a destacar que el efecto de las importaciones no es solo cuantitativo (menos empleo) sino también cualitativo (empleo de menor calidad). Aquí se demuestra que la relación entre las variables importaciones y empleo no es automática ni mucho menos, sino que es tan compleja que ninguno de los analistas que han estudiado el sector (Ferreira y Schorr, 2013; Kacef, 2003; Kosacoff *et al.*, 2004; Porta y Bianco, 2009) ha logrado establecer esa relación con claridad.

Vale aclarar desde un comienzo que el estudio de la dinámica del empleo en este sector se encuentra con una limitante fundamental: la altísima informalidad laboral. La EPH (principal fuente de información estadística sobre informalidad laboral en la Argentina) indica un nivel del 55% de informalidad para el sector confecciones, con un alto margen de error del 10,5%.² A ello habría que sumar a muchos de los más de 10 mil inscriptos como monotributistas (Montero Bressán, 2016). El empresariado del sector reconoce, en

1- Cfr. Schale, A. [AudiovisualTelam]. (15 de octubre de 2014). Piden reforzar medidas de defensa de la producción nacional para favorecer la industria textil [Archivo de video]. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=iHnUUIOM3aQ>

2- Calculado por OEDE. El dato corresponde al segundo trimestre de 2017.

las entrevistas realizadas, una informalidad de por lo menos el 60%. Considerando el fuerte conflicto de intereses en la generación de este dato por parte de los empleadores, resulta conveniente tomar ese indicador como el piso. Dado que el dato sobre informalidad es poco preciso, este artículo utiliza los datos estadísticos disponibles y sostiene buena parte de la argumentación en la información cualitativa obtenida mediante la realización de trabajo de campo en tres oportunidades a lo largo de una década. Durante el mismo se realizaron más de 100 entrevistas semi-estructuradas de una duración promedio de una hora, con informantes clave como empresarios, sindicalistas, talleristas, feriantes, costureras, diseñadoras y funcionarios. Las mismas fueron realizadas en tres olas: 2007 a 2008 (48 entrevistas), 2012 (8 entrevistas) y 2015 a 2016 (53 entrevistas). La información recabada apuntó a conocer las percepciones de los actores sobre las causas de la alta informalidad y la evolución del sector desde el inicio de la neoliberalización (1976), las condiciones de trabajo, el funcionamiento de la cadena productiva, el rol de los actores (incluyendo las instituciones encargadas de inspecciones laborales y desarrollo industrial) y los obstáculos a la formalización de la mano de obra.

El artículo comienza planteando un breve panorama del comercio exterior de indumentaria en América Latina, a partir de una búsqueda de información propia basada en COMTRADE. A partir de esos datos y de la bibliografía existente, se identifican algunas de las razones por las que el comercio intrarregional es escaso. Seguidamente se analiza la naturaleza del mercado externo de la industria de la indumentaria en la Argentina, destacando que la balanza comercial es estructuralmente deficitaria, que las exportaciones son mínimas y que en la última década la participación de vestimenta importada en el mercado interno se ha mantenido en niveles más altos que los de la década de los noventa. En la tercera parte se estudian en profundidad las importaciones. Para analizar sus efectos sobre la producción y el empleo, se analizan por separado y se cruzan por pares las cuatro variables clave: producción, importaciones, empleo y consumo. Finalmente se destaca que, además de tener un efecto cuantitativo de destrucción de puestos de trabajo, el explosivo aumento de las importaciones desde 1990 marcó la última etapa de la producción fabril de indumentaria en el país, obligando a los empresarios a una reconversión en la que la subcontratación a obreros costureros informales fue clave. Fue a partir de esta respuesta de los empresarios que se desarrolló un vasto sistema de 'maquilas locales' que producen más de la mitad de la ropa vendida en el país. Este fenómeno, a su vez, no es exclusivo de la Argentina, ni tampoco de nuestra región³.

Breve geografía regional de la industria de las confecciones en América Latina

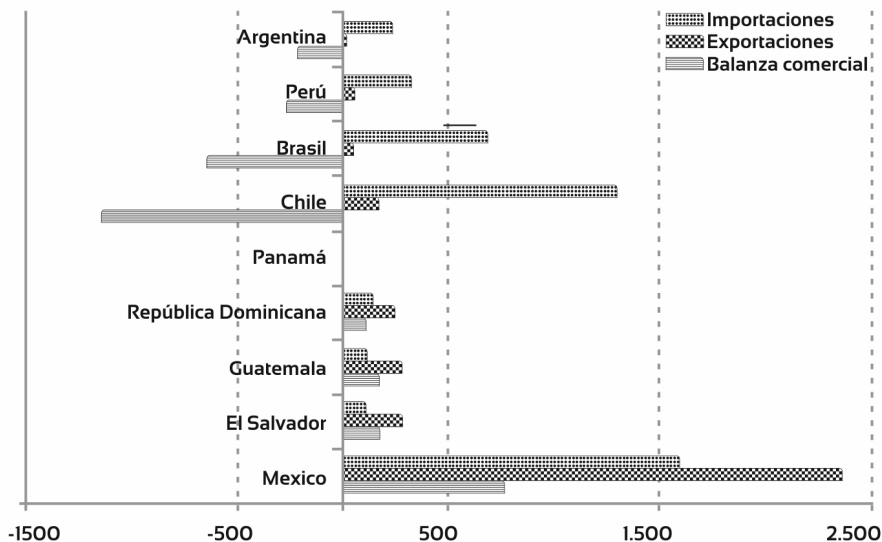
Un análisis exhaustivo de las estadísticas de comercio de indumentaria en América Latina muestra que los mercados internos son abastecidos por empresas locales y por importaciones extrarregionales. El comercio intrarregional es más bien desdeñable. Ello se debe a varias razones. En principio se destacan los altos costos del transporte (infraestructura obsoleta) en relación con las pequeñas cantidades que requieren los deprimidos mercados internos de la región. Además, la imprevisibilidad de estos mercados en relación tanto con la demanda como con el aspecto cambiario, hace que solo un productor cuyos mercados de exportación estén altamente diversificados (como China) puede abastecer de manera sostenida a los países de la región. Finalmente, y quizás en menor medida, las entrevistas realizadas con empresarios dejan traslucir que las limitadas posibilidades de mercado que ofrecen los países de la región desincentivan las necesarias inversiones en investigaciones de mercado que permitirían ajustar la oferta a los gustos y costumbres locales.

A partir del análisis de la balanza comercial de los países de América Latina se pueden identificar tres perfiles principales: países que funcionan principalmente como plataformas de re-exportación de vestimenta del sudeste asiático hacia Estados Unidos (México y Panamá); países de menor tamaño relativo que son plataformas de producción para multinacionales norteamericanas (República Dominicana, Guatemala y El Salvador); y países con un comercio deficitario pero con una participación importante de la producción local (Brasil, Perú y Argentina, entre otros).

El gráfico muestra que dos de los tres principales importadores de la región (México y Panamá, que sumados representan casi el 50% del total) son a su vez los dos principales exportadores (70% del total de exportaciones de la región). Ello indica que estas economías funcionan en buena medida como plataforma de re-exportación de vestimenta, en particular de aquella importada de China y re-exportada hacia Estados Unidos con preferencias arancelarias. El caso de México es claro: el 40% de sus importaciones proviene de China, mientras que el 94% tiene como destino Estados Unidos (COMTRADE, 2017). No obstante, cabe destacar que, a diferencia de Panamá, la producción propia en México (tanto para el mercado interno como para exportación) alcanza niveles muy altos.

³ Cfr. Camacho Reyes (2008) para el caso de Medellín y Leite (2004) y Risek, Georges y Freire da Silva (2010) para el caso de San Pablo.

Gráfico 1. Comercio exterior de prendas de vestir. Países seleccionados de América Latina. Año 2016. En millones de dólares.



Fuente: elaboración propia en base a COMTRADE, 2017.

Por otro lado, el gráfico también ilustra la existencia de economías de pequeño tamaño relativo con niveles de exportaciones más altos que los de las mayores economías de la región (con la excepción de México). Se trata de República Dominicana, Guatemala y El Salvador. En efecto, las exportaciones de Brasil, Argentina y Chile juntas (227 millones de dólares) no alcanzan el nivel del menor de los exportadores de este subgrupo (República Dominicana, con 241 millones de dólares).

En los demás países de la región, entre los que se incluye la Argentina, las empresas locales son las principales proveedoras de ropa. La explicación del menor grado de importación en estos reside parcialmente en la esporádica (y espasmódica) aplicación de medidas de administración del comercio (protección). Además, la ropa de moda sigue teniendo una participación destacada en la producción nacional. Al respecto vale decir que las ventajas de la proximidad geográfica entre los puntos de producción y consumo a la

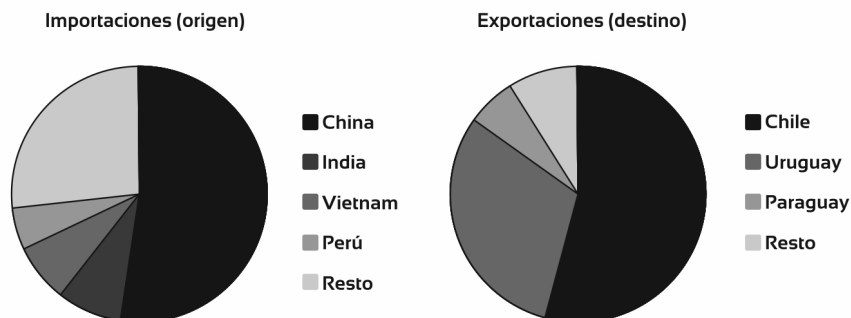
hora de abastecer comercios con pequeñas órdenes de prendas para mercados altamente segmentados, cuyo consumo puede variar drásticamente en función de la moda o incluso del clima, supera en muchos casos las ventajas de los productos importados (que al menos hasta hoy se limitan a los menores costos). Este último punto explica, de hecho, la existencia de polos de producción de 'moda rápida' en 'maquilas locales' ubicadas en el propio corazón de las grandes ciudades, tanto en países centrales como en los países de la región.

2- Perfil del mercado externo de la industria argentina de la indumentaria

Tanto la balanza comercial como origen y destino de las importaciones y exportaciones de vestimenta en la Argentina reflejan las potencialidades y limitaciones típicas de una industria con mano de obra intensiva en un país periférico sin acceso preferencial a los mercados centrales. Una industria con altos costos, un mercado interno reducido, insumos (telas) de baja calidad y lejana a los mercados más grandes del mundo, solo puede apuntar a colocar su producción en el propio país, con nichos muy específicos de exportación de ropa cara a países vecinos. Mientras tanto, la importación de vestimenta barata destruye la producción fabril (y por ende los empleos de mejor calidad). El perfil del sector se complementa a su vez con el desarrollo, en el último cuarto de siglo, de un vasto sector informal de muy bajos costos, en el que descansa la mayor parte de la producción canalizada tanto formal como informalmente. Funcionarios entrevistados para esta investigación sostuvieron un argumento que opera de forma solapada como justificación de la informalidad, que consiste en la afirmación de que el desarrollo de este sector informal permite mantener algunos puestos de trabajo en el país. Sin embargo, el crecimiento exponencial de la producción informal en épocas de auge en las ventas indica que más que ser una estrategia de supervivencia, la informalidad es una estrategia de reducción de costos para aumentar el margen de ganancias de las firmas locales.

Mientras el sur asiático se mantiene a lo largo de los últimos años como principal región de origen de las importaciones, las exportaciones tienen como destino casi exclusivo los países limítrofes. Ello se corresponde con la menor calidad de las importaciones (que en los últimos años promediaron un precio de 25,55 dólares por kilo) con respecto a las exportaciones (52 dólares por kilo) (CIAI, 2017).

Gráfico 2. Comercio exterior de confecciones de la Argentina. Participación de los principales destinos y orígenes. Total del país, 2017.



Fuente: elaboración propia en base a CIAI (2017).

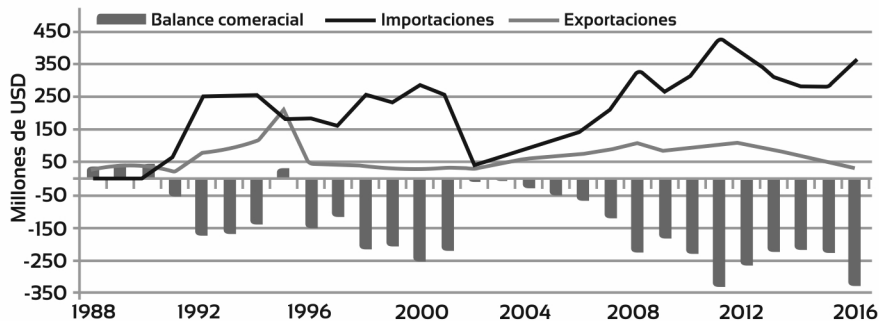
La ropa proveniente de China, entonces, representa más de la mitad y es la más barata, mientras que la de Perú es la más cara, por estar vinculada a la importación de productos de algodón de alta calidad (camisas de hombre y remeras [*t-shirts*] principalmente).

Casi la totalidad de la producción de vestimenta en el país tiene como destino el mercado interno. Las exportaciones alcanzan apenas los 70 millones de dólares anuales⁴, lo que significa aproximadamente la mitad de la facturación de la empresa más grande (Cheek SA). La participación de las confecciones en el total de exportaciones manufactureras es de apenas el 1,46%⁵. Las importaciones, por otro lado, se han mantenido en un nivel más elevado que durante la década de los noventa, incrementando también su participación en el mercado local, pues hace una década la variable superó el pico alcanzado en los noventa y desde entonces se mantuvo por encima de ese nivel.

4- Promedio anual de los últimos cinco años según datos de la CIAI (2017).

5- Promedio de los años 2012 a 2016 según datos del INDEC (2017) y la CIAI (2017).

Gráfico 3. Evolución de las importaciones, exportaciones y saldo comercial de la rama confecciones. Argentina, 1988-2016



Fuente: Monzón, 2001 (en base a INDEC, 1988-1991) y CIAI, 2017 (en base a INDEC y DGA, 1992-2016)

El gráfico muestra que la balanza comercial del sector es estructuralmente deficitaria desde que las importaciones aumentaron exponencialmente en 1990. Al respecto se destacan dos períodos excepcionales: 1994-1997, período en el que se combinaron medidas de protección arancelaria de la administración menemista y caída del consumo interno (Efecto Tequila), y 2002-2004, con el cierre virtual de la importación por la fuerte devaluación entre enero y junio de 2002. El déficit se aceleró desde entonces a medida que el consumo interno se recuperó y los costos locales se acercaron a los niveles de los noventa, manteniéndose claramente deficitaria a un nivel similar al del pico del año 2000. En los últimos dos años, con el cambio de gobierno (diciembre de 2015) se nota un claro incremento en el déficit, motivado en especial por un drástico salto en las importaciones resultado del abandono de la administración del comercio, que desde octubre de 2008 había adoptado diversas formas (Valores Criterio en la Aduana, Licencias No Automáticas, y Declaraciones Juradas Anticipadas de Importación).

En el período post-devaluación (desde enero de 2002), las exportaciones

6- Por "convertibilidad" se entiende el período de una década durante el cual rigió la convertibilidad entre el peso y el dólar a igual valor.

no lograron superar el pico alcanzado en la convertibilidad (1991-2001)⁶, lo cual indica la preferencia por el mercado interno en momentos de auge del consumo (a diferencia de lo que ocurre con los *commodities*). Además, como indicó un funcionario del ex Ministerio de Producción entrevistado en 2015, los compromisos asumidos por el sector en 2011, que implicaban aumentar su capacidad exportadora como contraprestación por la protección comercial, no se cumplieron. Más bien todo lo contrario: tras un pico en 2012 que apenas alcanzó el nivel de 2008, la colocación en el exterior cayó ininterrumpidamente, alcanzando su piso histórico en 2016 (con 33 millones de dólares). Desde ya, los efectos de la crisis capitalista mundial explican parte del problema. Asimismo, el desplome de 2016 se relaciona también con el aumento en los costos por el salto en las tarifas de energía, que se combina con la imposibilidad de trasladar tales costos a los precios en un marco de consumo restringido.

En lo referente a las importaciones, más allá de lo notable de la crisis de 2002, el dato que más llama la atención es la inestabilidad de la evolución de la variable, demostrada por los picos de alza y declive. A la virtual explosión en 1991 le siguió un período de meseta, pero a un muy alto nivel, lo que motivó medidas de administración del comercio entre 1994 y 1997, con un efecto claramente visible en el gráfico 3. El crecimiento hacia fines de los noventa se correspondió con la crisis económica previa al 2002, años en los que la indumentaria importada barata incrementó notoriamente su participación en el total de consumo aparente.⁷ Tras la crisis las importaciones aumentaron lentamente y a la par tanto del crecimiento del consumo interno como de la valorización de la moneda, igualando entre 2007 y 2008 al nivel máximo de la década de la convertibilidad. A pesar de las medidas de administración del comercio aplicadas desde octubre de 2008, que en 2011 incluían la protección de cerca de 250 artículos, siendo la industria más protegida de todas (Ferreira y Schorr, 2013), las importaciones se mantuvieron desde 2008 en un nivel más alto que durante la década de los noventa, lo que se tradujo en una mayor participación de la indumentaria importada en el mercado interno.

A pesar de que la participación de la indumentaria importada en el consumo aparente se ha mantenido desde 2007 por encima de los niveles

7- El consumo aparente se calcula considerando la producción local más las importaciones menos las exportaciones.

de los noventa, solo en 2016 este indicador pasó a ser una preocupación hecha pública por los representantes del empresariado del sector. De hecho, las importaciones no surgieron como una preocupación en las entrevistas con empresarios realizadas por este investigador entre 2007 y 2016. Ello indica desde ya que las dificultades impuestas por la vestimenta importada se hacen notar en la medida en que el consumo disminuye y la competencia se incrementa, hecho que de por sí destaca la importancia del nivel de consumo sobre la producción local.

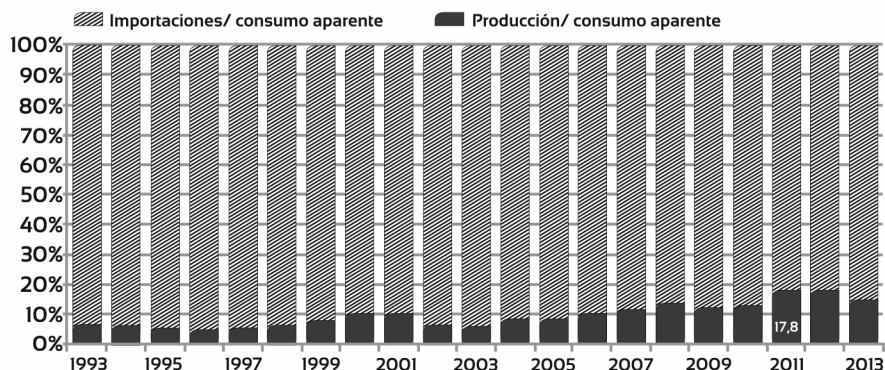
En el siguiente apartado se analiza en mayor detalle la variable importaciones en toda su complejidad, con el objeto de determinar su relevancia para la dinámica del empleo y la producción en el mercado interno.

3-Las importaciones como realidad y como excusa

Hasta 1992 la competencia de vestimenta importada no era una preocupación del empresariado local, e incluso el país había mantenido una balanza comercial levemente superavitaria (Monzón, 2001). La caída en los empleos formales desde 1974 se vinculaba más bien al achicamiento del mercado interno debido a las políticas de redistribución regresiva del ingreso del tercer gobierno de Perón (1974) y de la última dictadura (1976-1983). Sin embargo, las importaciones sellaron un contexto desfavorable para la producción fabril local, lo cual llevó al desarrollo de estrategias de reconversión de las firmas locales en el marco del fin del fordismo en el país.

Como se ha dicho, según surge de las entrevistas realizadas y del análisis de declaraciones hechas por empresarios del sector a los medios, existe una fuerte tendencia a vincular directamente las importaciones con la caída del empleo formal en el sector, en particular durante los noventa. La referencia es acompañada por algunas menciones a la caída del consumo interno, aunque este último suele recibir menor atención. Sin embargo, el primer dato que sorprende a los analistas es la muy baja participación de las importaciones en el consumo aparente.

Gráfico 4. Participación de la producción nacional y de las importaciones en el total del consumo aparente (1993-2013). En porcentaje



Fuente: elaboración propia en base a CEP (2014).

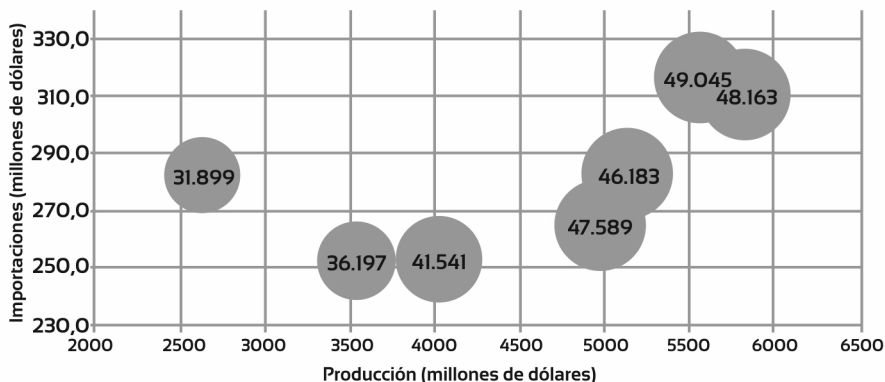
El porcentaje de ropa importada apenas superó el 10% en el período de la convertibilidad, mientras que post-devaluación, ya en 2006, alcanzó al nivel máximo de los noventa y llegó a un pico de 17,8% en 2011, manteniéndose luego por encima de la época de la convertibilidad.⁸

Considerando este dato, no es difícil arriesgar que la idea de que más importaciones implican destrucción de empleos es un tanto simplista. De hecho, la Fundación Pro-Tejer, vinculada a la principal empresa textil del país, exagera este dato para justificar su permanente exigencia de administración del comercio al Ejecutivo, asegurando que la mitad de la ropa vendida en el país es importada.⁹ Si bien todo analista esperaría encontrar una relación inversamente proporcional, la relación entre ambas variables es muy compleja, y su evolución está atravesada por otras variables. El siguiente gráfico ilustra con claridad que, en años con niveles similares de importación, el empleo y la producción local pueden presentar variaciones muy marcadas.

8- Cabe destacar que estas figuras no incluyen a las prendas ingresadas al país por contrabando.

9- Cfr. Schale, A. [Fundacionprotejer]. (4 de agosto de 2016). Participación del Lic. Ariel Schale en CN23. El precio de la ropa [Archivo de video]. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=5OlohLgrTFU>

Gráfico 5. Importaciones, producción y empleo registrado en confección de prendas de vestir (años seleccionados entre 1991 y 2015)



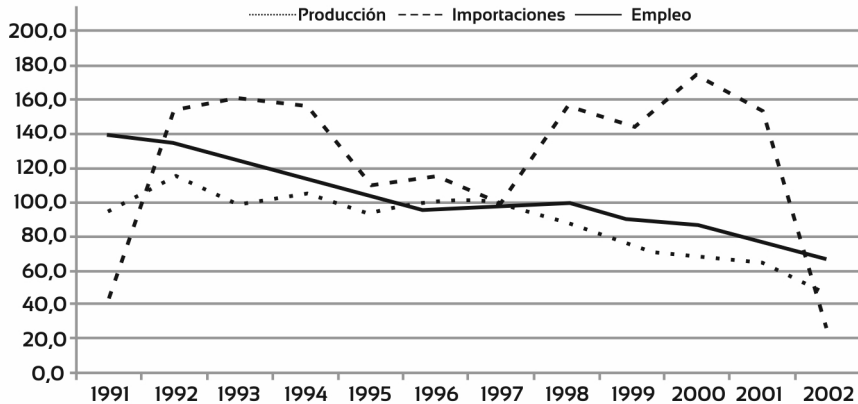
Fuente: elaboración propia en base a Monzón (2001), CEP (2014), INDEC (2017), CIAI (2017) y OEDE (2016).

En los años seleccionados, mientras las importaciones presentan una variación de hasta el 25%, el empleo varía más del 50% y la producción hasta un 120%. No obstante, el dato más relevante que surge del gráfico 5 es que, en los años de mayor nivel de importaciones, la producción y el empleo son, paradójicamente, mayores. Más allá de que se hayan seleccionado los años que mejor ilustran lo que aquí se plantea, los datos son concluyentes respecto a la necesidad de incluir otras variables al analizar el nivel de empleo en el sector.

La informalidad laboral y, además, la influencia más o menos determinante del contrabando suman complejidad al análisis. No obstante, la variable clave en este sentido es el consumo interno. Así, la alta elasticidad en la demanda de la ropa dificulta la visión de un mercado con un stock más o menos fijo que permitiría un análisis de suma cero, en el que el aumento de una variable lleva irremediablemente a la disminución de la otra.

Para complejizar el análisis, el siguiente gráfico muestra la serie histórica de las tres variables clave –importaciones, producción y empleo (registrado)– durante la convertibilidad. Vale aclarar, antes de presentar los primeros datos sobre empleo, que dada la alta informalidad laboral en el sector, cada uno de los gráficos que siguen indica con claridad si se trata del empleo total (asalariados con y sin aportes) o solo del empleo formal o registrado.

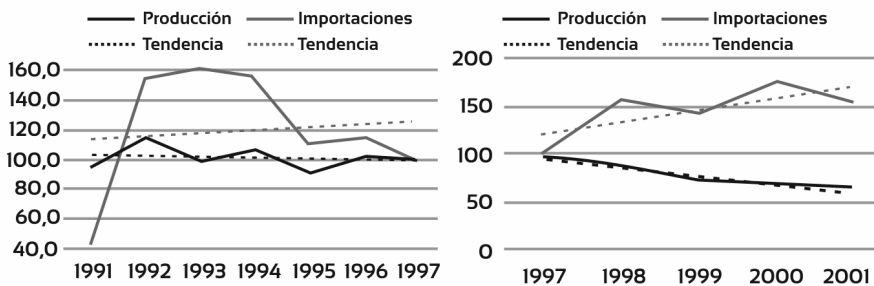
Gráfico 6. Evolución de la producción, importaciones y empleo registrado en confección de prendas de vestir (1991-2002). 1997=100.



Fuente: elaboración propia en base a Monzón (2001), CEP (2014), CIAI (2015) y OEDE (2016).

De estos datos surgen dos cruces de variables que resultan especialmente reveladores: la relación entre importaciones y producción, y la que se da entre producción y empleo. En cuanto a la primera, la relación es, en efecto, inversamente proporcional, lo que se ve con mayor claridad después de 1997.

Gráficos 7 y 8. Evolución de la relación entre producción e importaciones (1991-1997 y 1997-2001). 1997 = 100



Fuente: elaboración propia en base a Monzón (2001), CEP (2014), CIAI (2015) y OEDE (2016).

El hecho de que desde 1997 esa relación “más importaciones = menos producción” se acelere sugiere que, en contextos de estancamiento o crisis económica, el impacto de las importaciones sobre la producción es mayor. Ello se debe a que en esos momentos aumenta la participación relativa del consumo de bienes más baratos, que son precisamente los importados. Los registros de la Cámara de la Industria Argentina de la Indumentaria (CIAI) muestran que, en efecto, el precio promedio de la vestimenta importada disminuyó marcadamente, de 24,30 dólares promedio por kilo en 1997 a 16,80 dólares/kilo en 2001. El segmento de ropa de tipo estandarizada (básicos) es el más afectado por las importaciones, y al ser el que más empleos formales genera, el impacto se hace notar.

Porta y Bianco (2009) acuerdan en que la contracción experimentada entre 1996 y 2001 se debió en parte a la creciente penetración de vestimenta importada. Sin embargo, señalan –en línea también con Kosacoff *et al.* (2003)– que la principal causa fue la caída de la demanda interna (muy pronunciada entre 1998 y 2001). Es decir que para estos autores, si la apertura comercial y la sobrevalorización de la moneda local llevaron a una fuerte competencia de las importaciones, habría sido sobre todo la pérdida de poder adquisitivo de los trabajadores (creciente desempleo, precarización laboral, etc.) lo que más afectó a la producción local. En este mismo sentido, ya antes de la convertibilidad y la apertura comercial desde 1991, y cuando la balanza comercial del sector era aún superavitaria, Cortés señalaba que el vestido estaba entre las industrias más afectadas por “la combinación de políticas domésticas recesivas con medidas liberales-aperturistas hacia el sector externo”, pero enfatizaba el efecto de las primeras: “El nivel de actividad de la industria del vestido en la Argentina ha sido fuertemente influido por las variaciones del nivel de ingreso asalariado. Esto se explica, por un lado, por el hecho de que la vestimenta es un bien salario de consumo masivo y, por el otro, porque el grueso de lo producido se destina al mercado interno.” (Cortés, 1988: 77)

De hecho, consultado recientemente por el impacto de las importaciones, el presidente de la Cámara de la Industria Argentina de la Indumentaria ha declarado que “la principal preocupación es el mercado interno”.¹⁰

Una segunda conclusión derivada del gráfico 6 resulta del cruce entre las variables producción y empleo. Al respecto, la caída casi ininterrumpida del

10- Cfr. <http://www.ciaindumentaria.com.ar/camara/la-presion-impositiva-y-dolar-bajo-dificultan-la-estructura-productiva-del-pais/>

empleo registrado aparece, al menos hasta 1998, disociada de la producción local. Los años de crecimiento de la producción combinados con una caída del empleo (1991, 1993 y 1995) podrían indicar un importante aumento de la productividad. Sin embargo, semejante proceso requeriría de la incorporación masiva de tecnología ahorradora de mano de obra, lo cual no sucedió ya que, más allá de avances en la velocidad de costura de las máquinas, sigue tratándose de una industria mano de obra intensiva (una máquina, una costurera). Una segunda posible explicación sería un aumento en la intensidad del trabajo (es decir, mayor explotación laboral), lo que podría requerir de nuevas técnicas de gestión de recursos humanos (como la *lean production*, que consiste básicamente en el acortamiento de los tiempos tolerados para cada costura y de los tiempos 'muertos'). Puede haber habido, sin dudas, aumentos de productividad por esos canales. No obstante, no se trató de un proceso gradual sino más bien acelerado. Lo que esta evolución sugiere es más bien la generalización de un proceso que Cortés ya identificaba en 1988: una fuerte informalización (o "clandestinización") de la mano de obra, de forma paralela al traslado de la producción fabril a talleres informales (Montero, 2011; Monzón, 2001). De hecho, Ferreira y Schorr (2013), citando datos del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), indican que lo mismo ocurrió con la recuperación en la post-devaluación, ya que entre 2003 y 2012 el empleo formal creció un 57%, mientras que el informal se incrementó un 200%.

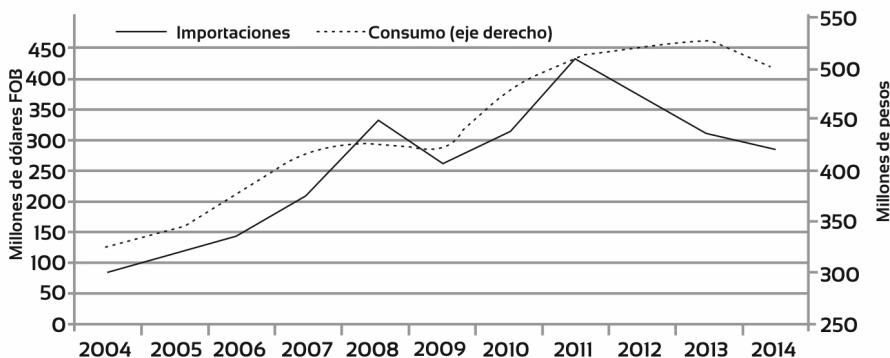
Las importaciones tuvieron, cabe destacar, un rol importante en la informalización de la mano de obra. Lieutier (2010) también cuestiona la relación supuestamente directa entre importaciones y nivel de empleo, pero asegura que el impacto de las primeras fue determinante en el disciplinamiento de los precios que los eslabones industriales podían poner a la ropa (es decir, los precios del producto terminado "a boca de fábrica"). Como expresó un líder sindical del Sindicato de Cortadores de la Indumentaria entrevistado en 2008, ello profundizó el proceso de abandono de las fábricas por parte de muchos empresarios, y la posterior subcontratación informal a obreros a domicilio o a talleres.

Señaladas algunas de las complejidades que hacen al estudio de las importaciones de vestimenta y sus efectos en la dinámica del empleo y la producción local en la Argentina, resulta interesante hacer un análisis más detallado y por separado de las variables que determinan esta realidad en base a los datos del período post-devaluación. El objetivo es ver a qué responden estas variables, y cómo se relacionan entre sí.

3.a. Importaciones

La variable importaciones aparece fuertemente vinculada al nivel de consumo. Además, la política comercial y el valor de la moneda local en relación con el dólar también resultan importantes. El registro de brascas altas y bajas responde claramente a las variaciones en la política comercial, como demuestran los periodos 1994-1996 (gráfico 6) y 2011 en adelante (gráfico 9).

Gráfico 9. Evolución de las importaciones y del consumo privado (2004-2014)^{II}



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC (2017) y CIAI (2015).

Las variaciones en el flujo de importaciones, sumadas a su baja incidencia en el consumo aparente, sugieren que los productos importados no forman una parte central del stock de las empresas locales. Estas más bien recurren a lo importado en la medida en que las ventas se recuperan, el gobierno permite la entrada y el valor de la moneda local se aprecia. De hecho, los registros muestran que son pocas las firmas que importan todo tipo de productos, mientras que las entrevistas realizadas con algunas de las empresas líderes confirman que todas hacen un mix entre producto local e importado.

Para comprender el comportamiento de las importaciones también es necesario considerar quiénes importan ropa, por qué lo hacen y por qué no. En principio se debe establecer, como indicaron funcionarios del INTI en entrevistas realizadas en 2007 y 2015, que para importar en forma

II- El dato de consumo privado solo está disponible desde 2004.

sistemática y directa (sin intermediarios) es necesario manejar cierto nivel de capital, ya que en general es necesario importar en grandes cantidades y poder arriesgarse a perder una parte importante de los productos. Si bien en las entrevistas realizadas las empresas señalan que los productores del sudeste asiático se han perfeccionado y ya ofrecen buena calidad y cumplimiento de los pedidos, solo las empresas más grandes cuentan con proveedores de calidad dispuestos a producir en las bajas cantidades que el mercado argentino requiere. Es decir que un importador que solicita pequeñas cantidades debe recurrir a un proveedor más pequeño, que involucra mayores riesgos y puede terminar complicando las operaciones. En general, las firmas que solicitan pequeñas cantidades recurren a un importador directo de ropa barata, lo cual encarece el precio debido a la comisión que se debe abonar.

Con esta realidad en mente se puede decir que el enorme universo de firmas dificulta el análisis detallado, pero el cruce de estadísticas con la investigación cualitativa muestra que la importación es más común tanto en marcas y cadenas minoristas, como en firmas para las cuales el producto final tiene un peso importante en sus estructuras de costos. Es decir que, además de las marcas y los supermercados, es significativa la importación directa para abastecer a los mercados informales y a circuitos comerciales semi-formales (como el ubicado en el barrio de Flores, en Buenos Aires).

Para las grandes marcas de ropa de moda y de bebés y niños, que comercializan en shopping centers, el costo de la prenda terminada implica apenas el 15% del costo total, siendo más importantes los impuestos y los gastos de alquiler del comercio y regalía al shopping, a los que se suman costos administrativos y de diseño y marketing, costos de mano de obra en los comercios y costos financieros, cada uno de los cuales agrega aproximadamente un 10% a los costos (Montero Bressán, 2016). Es decir entonces que para estas firmas, el ahorro que implica abastecerse de productos importados en comparación con la producción local solo es importante en el caso de las prendas que se venden en grandes cantidades.

Para los supermercados y los importadores que abastecen a los mercados informales y/o semi-formales, en cambio, el costo del producto final representa un porcentaje mayor, ya que su competitividad reside en el bajo precio, y al vender barato tienen un menor margen de utilidad que compensan con las ventas en grandes cantidades. Además, en el caso de los importadores directos y puesteros la evasión de impuestos es común y la mano de obra es escasamente remunerada.

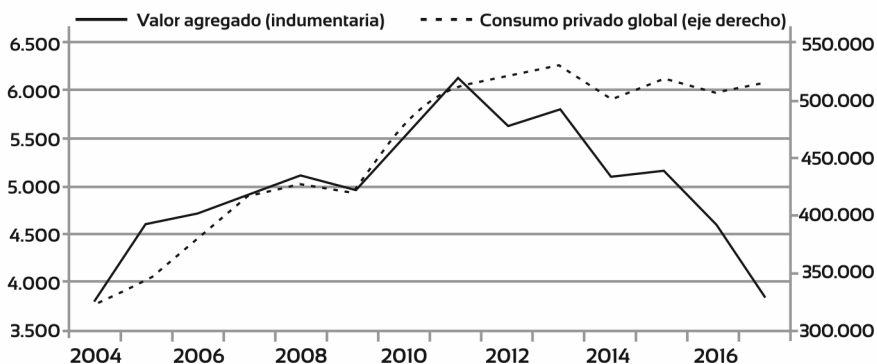
Finalmente, tanto entre los comerciantes confeccionistas de Calle Avel-

laneda como entre los puestos de La Salada (el principal mercado informal del país), es común el abastecimiento mediante el contrabando a través de importadores directos (Dewey, 2015). No obstante, al tratarse de empresas basadas en el empleo de mano de obra informal, el efecto del contrabando no se hace notar en las estadísticas de empleo formal.

3.b. Producción

La segunda variable a considerar es la producción. Esta aparece relacionada de manera mucho más directa con la situación económica global (medida como consumo privado) que con las importaciones.

Gráfico 10. Evolución del valor agregado en la industria de las confecciones y del consumo privado (2004-2017). En millones de pesos a precios de 2004.

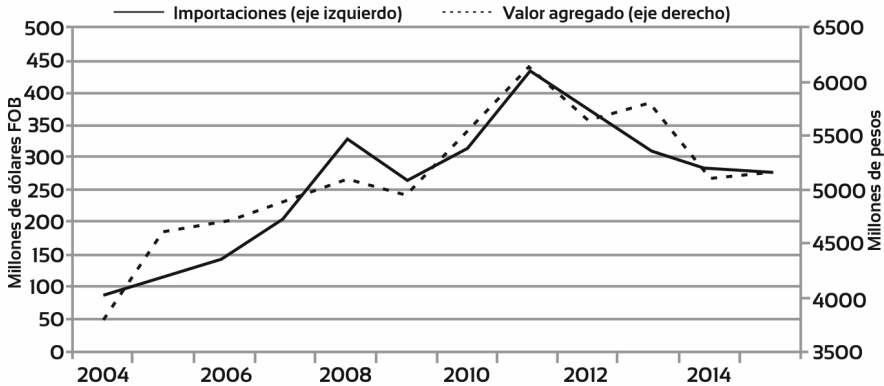


Fuente: Elaboración propia en base a INDEC (2017).

Como se ve en el gráfico, generalmente a los incrementos o caídas en la demanda global le siguen movimientos de igual signo en la producción de indumentaria. El desfase producido desde 2011 (estancamiento del consumo y caída abrupta en la producción de vestimenta) muestra que, ante un estancamiento en la demanda global, la producción de indumentaria se ve más afectada que otros sectores dada la alta elasticidad-demanda de la ropa.

Al cruzar la producción con las importaciones, no existe una relación tan directa ni mucho menos una relación inversamente proporcional.

Gráfico 11. Evolución del valor agregado y de las importaciones de prendas de vestir (2004-2015)



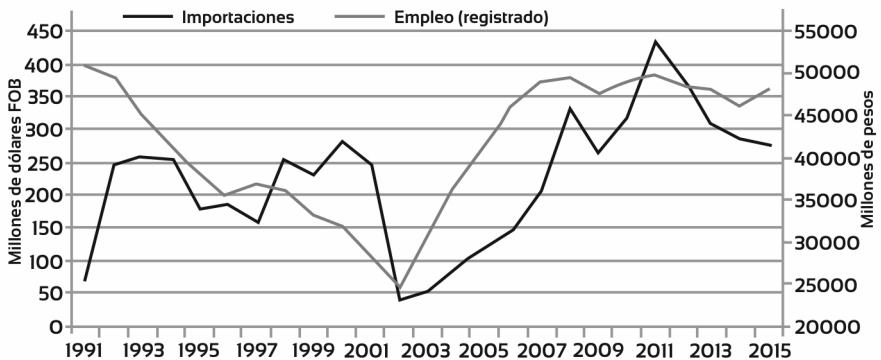
Fuente: elaboración propia en base a INDEC (2017) y CIAI (2017).

La relación entre ambas variables, entonces, no es tan clara, y de hecho en términos generales parecen evolucionar de manera directamente proporcional, y a la par del consumo privado.

3.c. Empleo (registrado)

Finalmente, la variable empleo formal tiene, a grandes rasgos, una relación más directa con la producción que con las importaciones.

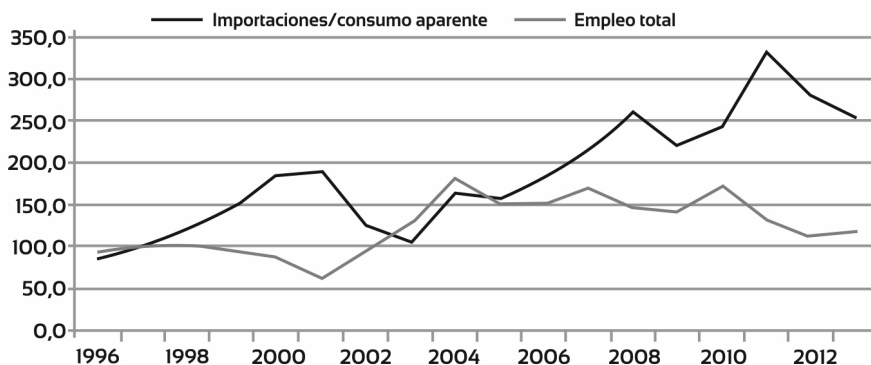
Gráfico 12. Evolución del empleo registrado y las importaciones (1991-2015).



Fuente: elaboración propia en base a OEDE (2017) y CIAI (2016). Datos disponibles hasta el 2015.

Si bien en el período de la convertibilidad la relación entre ambas curvas no es clara, en los primeros años post-devaluación ambas crecen a la par. No obstante, el aumento de las importaciones derivó en el mediano plazo en estancamiento o incluso en caída del empleo. El siguiente gráfico muestra cómo la creación de empleos que siguió a la devaluación y la recuperación del consumo se frenó en 2006 a medida que la incidencia de las importaciones evolucionaba hacia su pico histórico.

Gráfico 13. Evolución de la participación relativa de indumentaria importada en el total del consumo aparente de prendas de vestir, y empleo total (formal e informal) en la rama Confecciones, 1996-2013 (1997 = 100)



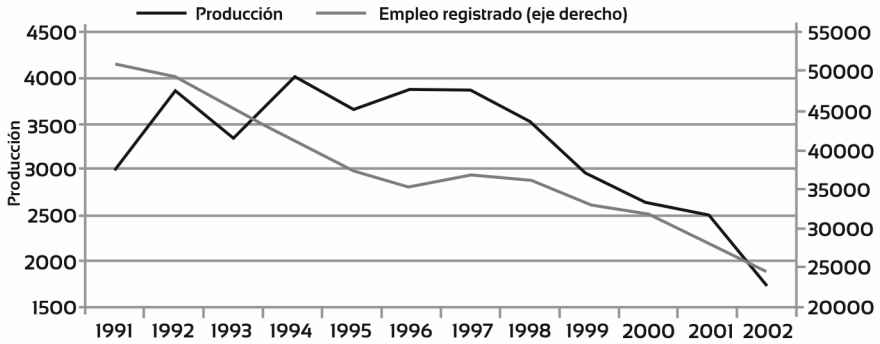
Fuente: Montero Bressán (2016).

Cabe al respecto decir que, como indican Ferreira y Schorr, con las medidas de administración del comercio desde 2008 “se logró que el crecimiento de las importaciones en el período acompañara la expansión del consumo interno sin implicar desplazamientos significativos de la producción nacional” (2013: 243).

Aun si se hace notar un efecto de las importaciones sobre el estancamiento del empleo en el mediano plazo, la variable determinante parece ser la producción, tanto para el período de la convertibilidad como para el período posterior.¹²

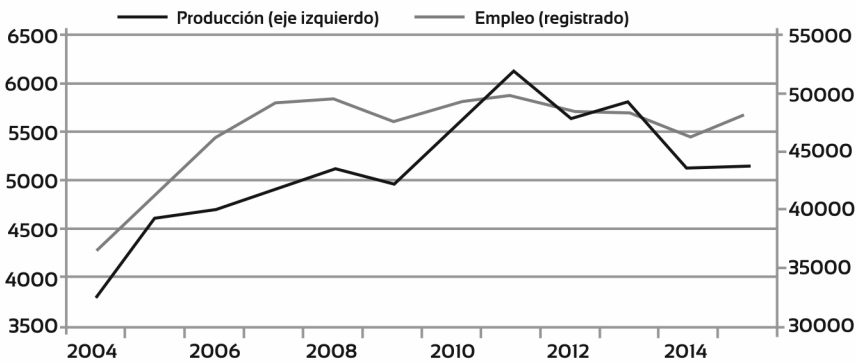
¹²- Los datos se presentan en dos gráficos diferentes debido a la imposibilidad de empalmar las series de producción.

Gráfico 14. Evolución de la producción local (en millones de pesos corrientes) y del empleo registrado (1991-2002)



Fuente: elaboración propia en base a Kosacoff *et al.* (2004), Monzón (2001) y OEDA (2015).

Gráfico 15. Evolución de la producción local (en millones de pesos a precios básicos de 2004) y del empleo registrado (2004-2015)



Fuente: elaboración propia en base a INDEC (2017) y OEDA (2016).

En conclusión, se puede establecer cierta relación entre importaciones y empleo, sobre todo considerando que el segundo tiende a estancarse en el mediano plazo como respuesta al aumento de las importaciones en años previos. Aun así, el empleo (formal) está más claramente relacionado con la

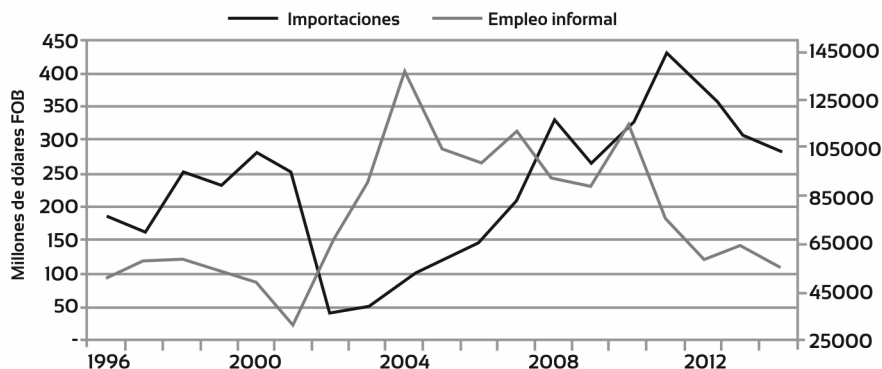
variable producción, que a su vez depende principalmente de la demanda agregada, y solo en menor medida de las importaciones.

Con estos datos se arriba a dos conclusiones parciales principales. Por un lado, en efecto las importaciones tienen una influencia importante como destructoras de empleos. Por el otro, la demanda agregada y su impacto sobre la producción ejercen una influencia de similar importancia en el nivel de empleo.

La preferencia de ciertos sectores empresarios (en especial la Cámara Argentina de Indumentaria de Bebés y Niños, y Fundación Pro-Tejer) por priorizar el efecto de las importaciones en los debates públicos deriva de que la administración del comercio es una medida inmediata, con un efecto parcial pero directo sobre el nivel de actividad del sector, mientras que la demanda agregada está determinada por numerosas variables macroeconómicas que escapan largamente a las políticas sectoriales y comerciales. Es por esta misma razón que durante muchos años las importaciones han sido utilizadas como referencia a un enemigo externo que obliga a las empresas locales a recurrir a altos niveles de precarización laboral para poder competir, argumento sostenido incluso por líderes sindicales entrevistados para esta investigación. En entrevistas con funcionarios de los ministerios de economía e industria (tanto en 2007 y 2008, como en 2015 y 2016), se hizo notable la sensación de que el impacto de las importaciones es exagerado por los empresarios, con el objetivo de utilizarlas como herramienta para exigir flexibilidad laboral y exenciones impositivas como medidas que permiten enfrentar la "competencia china". El sindicato de costureros (SOIVA), por su parte, acompaña los reclamos patronales por protección comercial y adopta este discurso de manera acrítica.

En este contexto, el alto nivel de precarización laboral (recordemos que la informalidad supera el 60%) es veladamente justificado por los empresarios en las entrevistas realizadas como la única manera de mantener al menos cierto nivel de producción doméstica ante la competencia externa. De allí surge un interrogante planteado ocasionalmente por diversos actores: ¿tiene sentido mantener producción local en esas condiciones o es preferible que no se produzca ropa en el país? Se trata de un interrogante capcioso por dos razones. En primer lugar, el tipo de negocio desarrollado por las firmas locales como respuesta a este contexto, se abastece necesariamente de producción local, al menos en buena medida. En segundo lugar, la precariedad no es una herramienta de supervivencia sino una estrategia de reducción de costos independientemente de las importaciones. El siguiente gráfico lo demuestra.

Gráfico 16. Evolución del empleo no registrado y de las importaciones de prendas de vestir. 1996-2014.



Fuente: Montero Bressán (2016), en base a Encuesta Permanente de Hogares y CIAI, 1996-2014.

El dato más relevante del gráfico se encuentra entre los años 2001 y 2004: la recuperación del sector se apoyó en la creación de puestos de trabajo informales. Además, mientras las importaciones sufren fuertes variaciones, el empleo informal (medido como asalariados sin aportes) se mantiene muy por encima del nivel de la economía en general en todo el período. Ello sugiere precisamente que la precariedad laboral es una estrategia de reducción de costos de las empresas independientemente de la competencia de indumentaria importada. La dinámica de la informalidad, entonces, se asocia preminentemente a factores institucionales y de organización de la cadena productiva (referencia omitida).

En resumen, el súbito aumento de las importaciones desde 1990 vino a completar un contexto histórico que ya se venía desarrollando y que dio fin a la producción estandarizada/fabril. La hipótesis de la ruina del empresariado local no se condice con las estadísticas de empleo, ya que, considerando al empleo informal, entre 1974 y 2016 los puestos de trabajo habrían crecido hasta casi duplicarse (de aproximadamente 69 mil en el Censo Nacional Económico de 1974 a unos 150 mil en 2016¹⁶). Estos números cuestionan la hipótesis de la "desindustrialización" del sector. La evidencia apunta más

13- La figura para 2006 resulta de considerar a los cerca de 50.000 empleos formales como el 40% del total, dada una informalidad del 60%.

bien a un proceso de reconversión, impulsado por el contexto del fin del fordismo en el país y basado en una mayor explotación de la mano de obra.

4. Crecer adelgazando: la reconversión exitosa de las firmas locales de ropa

Desde comienzos de la década de los noventa, tanto el achicamiento del mercado interno debido a la pérdida del poder adquisitivo de la clase trabajadora, como los bajos precios de la indumentaria básica producida en grandes fábricas del sudeste asiático, llevaron a las firmas locales a abandonar las fábricas y a dedicarse al negocio de la ropa de moda, es decir, aquella de mayor valor agregado, resguardada de la competencia de productos importados baratos. Asimismo, ya que este negocio no requiere de producción en masa de productos estandarizados, sino de pequeñas líneas de productos altamente diferenciados, ajustados a los súbitos cambios en la demanda, esta reconversión se completó con la adopción de formas flexibles de producción y de empleo de la mano de obra (Montero Bressán, 2012; 2018). Se trata, de hecho, de una respuesta similar a la operada por las firmas del sur europeo afectadas por la caída de la demanda durante las crisis de los 1970 (Phizacklea, 1990).

Estos cambios se dieron en el marco de un recambio generacional. Como señaló un líder sindical entrevistado por este investigador en 2007, heredar una fábrica en un contexto de inestabilidad y estancamiento económicos era entendido como un peso por los hijos de los viejos empresarios fabriles. En efecto, Lieutier asegura que “numerosas empresas optaron por cerrar sus líneas productivas y centrarse en la comercialización” (2010: 48). Tanto esas mismas firmas como algunas nuevas se dedicaron a la apertura de marcas de moda, aprovechando el auge de este mercado generado por las crecientes inversiones en marketing de las grandes casas de la moda internacional desde mediados de la década de los setenta (Montero, 2011).

Resulta paradójico que en un contexto de crisis y creciente competitividad internacional las empresas hayan adoptado estrategias que aceleraron la vulnerabilidad de sus negocios (ya que la ropa de moda sufre con mayor énfasis las variaciones en la demanda) y que implicaron cuantiosas inversiones en marketing. Es por ello que el cuadro se completa con la desintegración vertical de la producción: subcontratación de la costura a obreras a domicilio y migrantes en talleres informales, que al cobrar por pieza pasaron a soportar los riesgos de un negocio cada vez más riesgoso.

La subcontratación permitió a las empresas reemplazar las fábricas por oficinas con unos pocos trabajadores que realizan el diseño, market-

ing, moldería, manejo de proveedores, almacenamiento y traslado de los productos, es decir, una estructura mínima en relación con los niveles de facturación. Como señaló un líder sindical de la Unión de Cortadores de Indumentaria entrevistado en 2007, al principio las ex fábricas subcontrataban a sus propios ex trabajadores, quienes pasaron así a una relación laboral inestable. Así, los empleadores se ahorraron las vacaciones pagas, los aguinaldos, los aportes patronales y demás costos. Más importante aún es que, como el pago pasó a ser a destajo, los trabajadores perdieron los salarios de los meses de temporada baja (entre dos y tres meses al año). A medida que se desarrolló un vasto sistema de “talleres clandestinos” que emplea acerca del 35% de la mano de obra, la retribución por pieza se hizo cada vez menor, y en nuestros días lo que cobra el trabajador a domicilio por 8 horas de trabajo está muy por debajo de lo establecido por ley. En total, la subcontratación en estas condiciones ha llevado a que las empresas dadoras de trabajo se ahoren más del 50% de los costos laborales, “de ahí que la drástica reducción del peso de la masa salarial en la estructura de costos haya sido, entonces, la modalidad predominante de ajuste a las nuevas condiciones competitivas” (Kosacoff *et al.*, 2004: 4).

Trasladando los riesgos asociados a las nuevas reglas de juego a los talleres subcontratistas y los costos a los trabajadores, al tiempo que importando parte de sus productos a bajos costos, las flamantes marcas se aseguraron el despegue exitoso de sus negocios. Mientras las fábricas cerraban una tras otra, las marcas de ropa de moda se multiplicaron durante el auge inicial de comienzos de los noventa, en el contexto de aparición del fenómeno de los shopping centers en plena Ciudad de Buenos Aires. Kacef (2003) nota cómo, al momento del relevamiento del Censo Nacional Económico 2003, el 54% de las firmas que habían resistido la crisis (1998-2001) habían nacido en el trienio 1991-1993, en pleno auge de la supuesta debacle de la industria de indumentaria.

Conclusiones

La creciente competitividad internacional en la industria de la indumentaria ha forzado a las empresas de países occidentales con altos costos laborales y baja productividad a redefinir sus modelos de negocios. En este contexto las firmas se han desvinculado de la producción directa, sea para subcontratar la producción en masa en países periféricos de bajos costos laborales, o para tercerizar la producción de ropa de moda a migrantes en ‘maquilas locales’ ubicadas en las cercanías de los grandes mercados urbanos.

En la Argentina, los síntomas del agotamiento del fordismo tuvieron una manifestación temprana. Mientras la caída de la demanda interna desde 1974 acompañó la destrucción de empleos formales que se ve para el conjunto de la industria manufacturera, la importación de ropa barata desde 1991 completó el cuadro de liquidación de la producción fabril. Sin embargo, al supuesto efecto devastador de las importaciones se le contraponen categóricamente la duplicación de la mano de obra del sector entre 1974 y 2015, dato que de por sí pone en cuestión la idea de una “desindustrialización” en indumentaria.

Combinando datos estadísticos para los períodos de la convertibilidad (1991-2001) y post-convertibilidad (2002-2017) con los resultados de más de 100 entrevistas en profundidad realizadas en los últimos diez años, este artículo demuestra que mientras el empleo está fuertemente atado a la demanda agregada global, el efecto de las importaciones sobre este solo se hace notorio en el mediano plazo. A su vez, la competencia de indumentaria importada afecta especialmente a la producción fabril local (ropa tipo *commodity*), que es precisamente la que ofrece empleos de mejor calidad. Es por eso que la virtual explosión de las importaciones entre 1991 y 1992 aceleró el proceso de cierre de fábricas y el movimiento hacia el mercado de ropa de moda, o moda rápida, que descansa necesariamente sobre el empleo de costureros precarizados mediante la subcontratación informal. Desplazados por la mano de obra barata del sudeste asiático, los empleos fabriles fueron entonces remplazados por empleos precarios en ‘talleres clandestinos’ de costura que abastecen tanto a mercados informales como a las marcas y cadenas minoristas más prestigiosas.

En última instancia, la utilización de las importaciones como permanente amenaza externa que presiona los costos a la baja ha tenido un éxito notable en el disciplinamiento de la mano de obra, visible con claridad en la voluntad de los sindicatos de negociar convenios colectivos a la baja con la prioridad de mantener los puestos de trabajo (formales). Ello ha posibilitado el desarrollo de la producción de ropa de moda en el país, basado en un ejército de trabajadores y trabajadoras migrantes precarias en ‘maquilas locales’ que proveen a la industria de la necesaria flexibilidad y bajos costos que la moda rápida impone a los productores directos.

Referencias bibliográficas

Bonacich, E. y Appelbaum, R. (2000). *Behind the label: Inequality in the Los Angeles Apparel Industry*. Berkeley: California University Press

Camacho Reyes, K. (2008). *Las confesiones de las confecciones: Condiciones laborales y de vida de las confeccionistas de Medellín*. Medellín: Escuela Nacional Sindical (Colección Ensayos Laborales, n.º 17).

Centro de Estudios de la Producción [CEP] (2014). *Fichas sectoriales: estructura y evolución 1991-2013*. Buenos Aires: Ministerio de Economía y Finanzas.

Cortés, R. (1988). El trabajo clandestino en la industria del vestido. En M. Ackerman (coord.) *El empleo precario en Argentina* (pp. 75-87). Buenos Aires: Organización Internacional del Trabajo.

Dewey, M. (2015). *El orden clandestino*. Buenos Aires: Katz.

Ferreira, E. y Schorr, M. (2013). La industria textil y de indumentaria en la Argentina: Informalidad y tensiones estructurales en la posconvertibilidad. En M. Schorr (coord.) *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial?* (pp. 219-253). Buenos Aires: Miño y Dávila.

Kacef, O. (2003). *Estudios sectoriales: Componente industria de la confección y el diseño*. Buenos Aires: CEPAL y Ministerio de Economía de la Nación.

Kestelboim, M. (2012). *Disertación en Pro-Textil 2012*. Buenos Aires: Fundación Pro-Tejer. Recuperado de: <http://camac.org.ar/disertacion-del-director-ejecutivo-de-la-fundacion-pro-tejer-lic-mariano-kestelboim/>

Kosacoff, B., Anlló, G., Bianco, C., Bisang, R., Bonvecchi, C., Porta, F., Ramos, A., Spector, E., Zabala Suárez, J. E. (2004). *Evaluación de un escenario posible y deseable de reestructuración y fortalecimiento del Complejo Textil Argentino*. Buenos Aires: CEPAL.

Leite, M. (2004). Tecendo a precarização: Trabalho a domicílio e estratégias sindicais na indústria de confecção em São Paulo. *Trabalho, Educação e Saúde*, 2(1), 239-265.

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

Montero Bressán, J. (2012). La moda neoliberal: El retorno de los talleres clandestinos de costura. *Geograficando*, 8(8), 17-35.

Montero Bressán, J. (2016). Análisis del mercado *laboral y las barreras a la productividad en Argentina: Informalidad laboral en la cadena textil y de confecciones*. Buenos Aires: Banco Inter-Americano de Desarrollo y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación.

Montero Bressán, J. (2018). Local sweatshops in the global economy: Accumulation dynamics and the manufacturing of a reserve army. En M. Atzeni e

I. Ness (eds.) *Global perspectives on workers' and labour organizations* (pp. 63-84). Londres: Springer.

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

Monzón, I. (2001). *Transformaciones en la industria de la confección en la década del '90*. Buenos Aires: Centro de Estudios de la Estructura Económica, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

Moody, K. (1997). *Workers in a lean world*. Londres: Routledge.

Phizacklea, A. (1990). *Unpacking the fashion industry*. Londres: Routledge.

Porta, F. y Bianco, C. (2009). *El complejo textil argentino 2002-2008: Evolución de la oferta productiva, la organización del proceso de trabajo y la estructura y distribución de remuneraciones e ingresos*. Buenos Aires: Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación.

Risek, C., Georges, I. y Freire da Silva, C. (2010). Trabalho e imigração: Uma comparação Brasil-Argentina. *Lua Nova*, (79), 111-142.

Fuentes de información

Cámara de la Industria Argentina de la Indumentaria (CIAI). Informes varios sobre importaciones y exportaciones. Disponibles en www.ciaindumentaria.com.ar/

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). Estadísticas e informes varios. Ministerio de Hacienda de la Nación. Disponibles en www.indec.gob.ar

Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE). Datos estadísticos varios. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación.

United Nations Comtrade Database (COMTRADE). Disponible en <https://comtrade.un.org/>