

Capítulo 2

Capítulo II

Contexto histórico y económico de las pequeñas esferas productivas en Argentina

2.1. Contexto y marco legal del trabajo a domicilio en los inicios de la industria textil argentina

Según la investigación de Kabat y Pascucci, a principios del siglo XX, la cual coincide con el afianzamiento del capitalismo argentino, la industria de la confección de indumentos era empleada en la mayoría de los casos, bajo la modalidad de trabajo a domicilio. No obstante, si bien existían fábricas, estas se destinaban a realizar tareas de Diseño, moldería y corte de las materias primas. Posteriormente estos cortes, eran llevados a las casas de los obreros o bien a los talleres de costura. De esta manera la mano de obra en los talleres domiciliarios, se caracterizaba por ser femenina. Asimismo, en estos talleres se realizaba la prenda completa y luego retornaba a la fábrica donde se ocupaban del control de calidad y empaque de los mismos para la comercialización. Las fábricas se caracterizaban por emplazarse en espacios medianos y pequeños, con una cantidad reducida de empleados, razón por la cual el trabajo domiciliario era imprescindible para llevar a cabo el mayor volumen de producción. (Kabat y Pascucci, 2010)

Las autoras diferencian las modalidades de trabajo domiciliario en dos instancias: por un lado, aquellas que tienen un aspecto artesanal, en las que intervenían los sastres y modistas de alta costura, los cuales realizaban la totalidad de la producción (incluyendo la elección la materia prima); Y por el otro, el trabajo domiciliario textil que estaba enlazado con la manufactura moderna, basado en la partición de las tareas y la introducción de maquinaria más actualizada. Es importante destacar, que desde el inicio en el interior de los talleres, las tareas de producción se fragmentaban y existía una especialización de las actividades de trabajo en serie. Así, por ejemplo, una trabajadora textil solo realizaba ruedos, bolsillos o puños (Kabat y Pascucci, 2010).

En los ámbitos de producción textil doméstica es interesante mencionar las dinámicas de división de trabajo familiar que existían dentro del hogar, como el empleo de hijos/as u otros familiares, hasta incluso vecinos, que solían colaborar con el trabajo de costura o logística de transporte. De esta forma, el salario se caracterizaba por ser a destajo, es decir por producción, en donde se subdividía el precio de la prenda de acuerdo a cada tarea realizada. Es por ello, que para la tasación del indumento se volvía a dividir en sub-tareas, como por ejemplo, el precio que vale la realización de un bolsillo, el pegado de un cuello, el armado de la prenda, entre otros (Kabat y Pascucci, 2010).

En cuanto a la dimensión productiva de los talleres domiciliarios, se puede decir que, si bien esta tipología de trabajo ha sido objeto de investigación por muchos autores, ha resultado difícil revelar el número de trabajadores concretos, debido al carácter "privado" y no

regularizado que adquiere esta forma de trabajo. El cual se realizaba dentro de los hogares y pequeños talleres, y por ende se dificultaba el acceso a la información. Asimismo, Kabat y Pascucci (2010) resaltan como problemática a principios del siglo XX, el reducido número de inspectores que se ocupaban de relevar las condiciones en las que se desarrollaba el trabajo domiciliario, lo que ocasionaba que no se pudieran cumplimentar sus derechos laborales.

Según el boletín DNT de 1916, data que en el 1914, existían 32.864 obreros trabajando en la modalidad domiciliaria o en pequeños talleres¹⁶. Aunque otros estudios como el de "sweating system" (traducido como "sistema del sudor" aludiendo al trabajo domiciliario) realizados por Pérez (1913) llega a un número cercano a los cien mil trabajadores, debido a que contabiliza a los empleados por la Sociedad de Beneficencia y los niños¹⁷. Más allá de las inconsistencias acerca de las cifras que se presentan en diversos informes, estos son superiores a los considerados por Departamento Nacional del Trabajo, quien considera solo muestras y no aporta datos sobre el total de los obreros textiles domiciliarios: en 1914 los trabajadores domiciliarios alcanzaban la cifra de 829, de las cuales 822 eran mujeres.¹⁸ (Pascucci, 2002)

Es entonces, que existe una predilección de optar por el trabajo a domicilio por parte de la patronal, y esta se debe a los "beneficios" de la intermitencia laboral. De esta manera, el trabajo a domicilio se ajustaba a las fluctuaciones de producción, en términos de cantidades a producir, como regularidad de trabajo. El cual paradójicamente, perjudicaba a los talleres domiciliarios debido a que se generaba una inestabilidad laboral cuando no había producción, y por ende coexistían índices de desocupación y salarios bajos. (Kabat y Pascucci, 2010). Asimismo, el informe de Storni (1908) explica la fluctuación del salario diario en el gremio del vestido: "*Dos pesos por día en época de mayor actividad, y cincuenta centavos por día, en época de menor actividad.*"¹⁹

Una de las peculiaridades que señalan diversos autores, fue la dificultad para la agremiación de los trabajadores domiciliarios a principios del siglo XX. Esto se corresponde debido a que las labores se realizaban aisladamente en los hogares, es decir fuera de ámbitos industriales, en donde la sindicalización y la lucha conjunta por reivindicaciones corporativas se veían imposibilitadas. No obstante, Kabat y Pascucci (2010) encuentran indicios en el Diario La Vanguardia²⁰, por concentrar a las costureras domiciliarias y unir las a la huelga exigiendo mejores condiciones de trabajo y cumplimiento de las tarifas. Sin embargo, si bien participaron de forma activa inicialmente, las dificultades surgían al mantenerse organizadas y movilizadas, debido a que su trabajo domiciliario se caracterizaba por ser de forma aislado y fragmentado.

De esta manera, Alonso (2002), Salgado(2015), Kabat y Pascucci (2010), entre otros autores que investigaron el fenómeno de trabajo a domicilio textil o maquila domiciliaria,²¹ son sostenidos en base a las teorías que aporta Marx al caracterizar al trabajo domiciliario como:

¹⁶ Boletín del Departamento Nacional del Trabajo (BDNT) no 33, enero de 1916, Resumen estadístico del año 1914. p. 177.

¹⁷ Pérez, F.: El sweating system. Tesis de doctorado, UBA, Talleres gráficos L J Rosso y cía., Bs. As., 1913

¹⁸ BDNT (Boletín del Departamento Nacional de Trabajo), no 33, enero de 1916, p. 185.

¹⁹ Storni Pablo, "La industria y la situación de las clases obreras en la capital de la república", en Revista Jurídica y de Ciencias Sociales, año XXV, octubre - noviembre - diciembre, 1908.

²⁰ La Vanguardia (en adelante LV), 11 de septiembre de 1917; o LV, 3 de octubre de 1934.

²¹ Término que se refiere al trabajo domiciliario textil en México.

“La explotación es más desvergonzada en la llamada industria domiciliaria que en la manufactura, porque con la disgregación de los obreros disminuye su capacidad de resistencia; porque toda una serie de parásitos rapaces se interpone entre el verdadero patrón y el obrero; porque el trabajo hecho a domicilio tiene que competir en todas partes y en el mismo ramo de la producción con la industria maquinizada o por lo menos con la manufacturera; porque la pobreza lo priva al obrero de las condiciones de trabajo más imprescindibles de espacio, luz, ventilación, etc.” (Marx,[1867] 2003, p. 562-563)

En términos de sindicalización, la organización de trabajadores domiciliarios no tuvo un sindicato por sí mismo. Sin embargo, su lucha se unió en comunión con aquellos operarios fabriles, cuyo objetivo fue luchar por la eliminación del trabajo a domicilio. Según la visión de Kabat y Pascucci (2010), los trabajadores textiles consideraban que la centralización del trabajo en una fábrica, era la única solución de regular las jornadas laborales y fortalecer el sindicato.

Por otro lado, el Estado también visibilizaba las problemáticas laborales de los trabajadores domiciliarios. Es por ello, que interviene aunque no en la eliminación del trabajo a domicilio, sino en la regulación del mismo, dictando una ley en 1918, que se denominó ley N° 10.505 (2010). Esta ley se ocupaba de que su cumplieran ciertas cuestiones que atañen a los trabajadores domiciliarios como: seguridad e higiene, condiciones de trabajo, tarifas mínimas por la producción de prendas. De esta manera la jurisdicción de esta ley se aplicaba a todo el territorio de la Argentina, y comprendía la figura del trabajador domiciliario como:

“Toda persona que trabajara a domicilio para comercio o establecimiento industrial; a los talleres formados por familias o extraños; y a las escuelas, academias e institutos de beneficencia en donde se desarrollaran tareas de confección (una reivindicación permanente, ya que este tipo de instituciones caritativas no contaban con legislación laboral) (Kabat y Pascucci, 2010, p.5)

Otro de los puntos fundamentales que se rige en la ley, es el registro de los trabajadores (artículos 2o, 3o y 4o), en donde se considera que el fabricante debe emplear legalmente a los trabajadores textiles domiciliarios. La modalidad de implementación es a través del uso de una libreta, en la cual se designa el nombre y apellido, tanto del empleador como del empleado, se estipulan las cantidades y el tipo del trabajo pedido, la remuneración pactada, y por último los plazos y las condiciones de entregas acordadas (Kabat y Pascucci, 2010). En este sentido, puede decirse que el Estado funciona como un mediador, que propicia y asegura, que las relaciones laborales entre los fabricantes y los trabajadores domiciliarios sean legales y equitativas.

No obstante, ante el incumplimiento de esta ley, existían castigos de multa sobre el empleador que no registrara a sus trabajadores. En simultáneo, se prohibía a los trabajadores domiciliarios que rebajaran el precio estipulado, ya que era una “estrategia” empleada por los empresarios del sector para bajar costos. Por otra parte, esta ley obligaba a que los talleres estuvieran limpios, ventilados y luminosos, cuidando las normas de seguridad e higiene como por ejemplo, contar con agua potable y servicios sanitarios en buen estado. Y en caso de encontrarse irregularidades, los talleres tenían hasta ocho días para la corrección de estas infracciones, caso contrario se le aplicaría una multa emitida por la DTN (Departamento Nacional de Trabajo) (Kabat y Pascucci, 2010).

Para la regulación de las tarifas, se estipuló la creación de comisiones mixtas conformadas por

obreros y patronales de igual número (Art.13), en donde ambas partes debieran consensuar el salario mínimo, por cada trabajo realizado. También se pactó que ningún salario del trabajador domiciliario debía ser menor a los obreros que trabajaban dentro de una fábrica (Art. 16°). Asimismo, el salario de un trabajador domiciliario no podía ser disminuido por la existencia de intermediarios (Art.18), bajo pena de multas tanto al empleador como al trabajador domiciliario que aceptara salarios menores a lo acordado en las comisiones (Art. 21°). (La Vanguardia, 1917)²²

Pese a los avances legales en la reglamentación de la ley de los trabajadores domiciliarios, es importante destacar que resultó muy difícil de hacerla valer en el ámbito productivo, debido al bajo número de controles, por falta de personal que supervise el cumplimiento de la ley N°10.505. En el Periódico “La Vanguardia”²³, se puede leer el siguiente testimonio (Kabat y Pascucci, 2010):

La Ley de trabajo a domicilio no la cumple ni el gobierno nacional. El trabajo a domicilio está muy extendido en la República Argentina, especialmente en la Capital Federal. Ropería, camisería, confecciones, son ramas de esa forma de trabajo. La ley 10505,- iniciada por los socialistas- tiende a limitar la explotación de que son víctimas los trabajadores, creando comisiones mixtas de patronos y obreros que fijan el monto de los salarios por piezas básicas. ¿En qué medida se ha cumplido esta ley? ¿Cuáles son los beneficios que reportó? Desgraciadamente en esta materia nada ha cambiado por efectos de la ley. Las tarifas de salarios establecidas para las distintas ramas del trabajo a domicilio allá en los 1919 y 1920, no han sido aplicadas, pues no es una aventura afirmar que ni el 1% de las casas las tiene en cuenta. ¿Cómo esperar que las empresas particulares las cumplan si las dependencias del gobierno no las consideran o ignoran su existencia? (Kabat y Pascucci, 2010, p 8)

De esta manera, en la industria de la indumentaria las grandes casas siguieron tercerizando sus producciones a los talleres domiciliarios. Aunque las autoras Kabat y Pascucci (2010) encuentran indicios, en la década de 1930, de una disminución drástica del trabajo domiciliario. Esta merma se correspondió con el crecimiento de algunas empresas que habían adquirido más espacio y maquinaria para poder contratar al personal dentro de la fábrica. Asimismo, en 1939, la Federación Obrera del Vestido, se une con el objetivo de reformar la ley N° 10.505, especificando que el trabajo domiciliario debía ser prohibido en aquellos casos que las fábricas tuvieran incrementos de su desarrollo, obligándolos a emplear a sus trabajadores domiciliarios dentro de las fábricas, para obtener beneficios de estabilidad laboral.

Años más tarde, se legisla la ley N° 12.713 en 1941, cuya vigencia perdura hasta la actualidad, y reemplazarían a la ley N° 10.505. Esta nueva ley tiene un carácter mucho más estricto, en donde la figura del fabricante es el dador de trabajo y responsable solidario del costurero o intermediario respecto a las condiciones del trabajador domiciliario. Esto repercute en algunos cambios en la estructura productiva: la incorporación de más empleados a las fábricas. (Kabat y Pascucci, 2010)

La nueva ley, fue redactada a partir de un anteproyecto presentado por la Federación de Obreros del Vestido, y toma en cuenta muchos artículos de su ley antecesora, agregándole algunos puntos como el artículo N° 5, quien estipula que todo dador de trabajo debía estar

²² Informe publicado en “La Vanguardia”, 21 de Septiembre de 1917.

²³ Informe publicado en “La Vanguardia”, 28 de Marzo de 1925.

registrado y debía poseer una licencia. También el artículo N° 4, el cual establece la responsabilidad solidaria de empresarios, intermediarios y talleristas, en donde estos dos últimos son considerados como obreros a domicilio, y los patronos eran los dueños de la fábricas, quienes adquirirían la figura de dadores de trabajo. En los debates de 1939, el legislador Juan Antonio Solari enunciaba (Kabat y Pascucci, 2010):

Conveniencia del gran taller. –Una legítima aspiración social manifestada por razones de solidaridad humana, en diversos documentos de origen católico, es la de que vaya desapareciendo el trabajo a domicilio, para ser substituido por la labor en amplios talleres construidos sobre principios higiénicos y fácilmente sometidos a fiscalización de las autoridades, conforme ocurre con las grandes casas de Capital. La reglamentación a que hemos aludido, puede constituir un primer paso hacia la consecución de este ideal. No es improbable que los empresarios pierdan interés en dar trabajo a los “talleristas”, si se ven obligados a pagarles a éstos, los salarios mínimos establecidos por las tarifas oficiales. Una mayor concentración aumentaría las ventajas económicas del capital, ya que, aparte de la celeridad y mejoramiento de la producción, desaparecería el intermediario que ahora se queda con una parte de la paga.²⁴

Las consecuencias que trajo esta ley fueron cuantiosas. Por un lado, al fabricante se le dificultaba tercerizar las producciones en talleres domiciliarios, debido a que los costos de regularización, hacían que el trabajo domiciliario no fuera tan conveniente como lo era antes. Por el otro, las fábricas habían adquirido maquinas más sofisticadas, por lo que aumentó el número de operarios dentro de la fábricas, en comparación a los trabajadores domiciliarios (Kabat y Pascucci, 2010).

También se señala la dificultad para fiscalizar los establecimientos. De esta manera, el estado nacional emplea a sólo dos inspectores para 2.300 talleres domiciliarios. Sin embargo, pese a los avances de esta nueva ley, los empresarios siguen refutando sobre el reconocimiento del obrero domiciliario, el cual adquiere los mismos derechos que un operario que permanece dentro de la fábrica. Esto llevó a que las grandes industrias tuvieran una mayor concentración de trabajadores dentro de las fábricas en las décadas del 40' y 50' (Kabat y Pascucci, 2010).

Sin embargo, en la década del 60', se vuelve a utilizar el trabajo a domicilio, producto de una serie de crisis económicas, en la cual el consumo decae. Por otra parte, la sofisticación tecnológica, genera mayor cantidad de producción en menor tiempo, por lo que se produce una cantidad mayor de desempleados. De esta manera, los empresarios encuentran nuevamente las “ventajas de la estacionalidad” en el trabajo domiciliario. Puede decirse entonces que este proceso se profundizó luego de la dictadura de 1976, cuya sindicalización quedó desmantelada, permitiendo que se utilizara de forma intensiva la fuerza de trabajo domiciliaria. (Kabat y Pascucci, 2010)

De esta forma, se llega en la década de los 90', con un trabajo domiciliario, en malas condiciones, sin derechos sindicales y flexibilizado. Es entonces, como el uso de mano de obra barata, proveniente de talleres domiciliarios, “equiparó” en términos competitivos a aquellas industrias, sobre todo extranjeras, que tenían una sólida capacidad instalada en materia de desarrollo tecnológico.

No obstante, después de las crisis de finales de los 90', con la devaluación monetaria, ocasionó

²⁴ Diario de sesiones de la Honorable Cámara de Diputados, año 1939, tomo 1, período ordinario, 26 de abril al 28 de junio, Bs. As, imprenta del gobierno nacional, 1939, p. 728.

un modesto aumento en la producción nacional. Aunque, es importante mencionar, que las condiciones de los trabajadores domiciliarios seguían precarizadas y sin contemplar las legislaciones vigentes (Ley N°12.713). Es por ello, que se gestaron más talleres domiciliarios con situación de precarización. A este factor se le adicionó, un aumento considerable de la inmigración limítrofe en condiciones de ilegalidad, ocasionando una disminución significativa del trabajo registrado, y consecuentemente un aumento del trabajo informal no regularizado. (Kabat y Pascucci, 2010)

A partir del archivo de las inscripciones del Ministerio de Trabajo, Marshall (1990) y posteriormente Mercado y Wyczykier (1999) han medido la evolución de la cantidad de obreros domiciliarios inscriptos (cuadro N° 1). De esta manera, se puede observar el decrecimiento de la cantidad de obreros inscriptos, y conjuntamente al cuadro N°2, se puede apreciar cuantitativamente, la caída de los dadores de trabajo a domicilio. Desafortunadamente, esta disminución del trabajo registrado se vio “compensada” con el aumento del trabajo informal, producto de las faltas de regulación de la ley 12713 (Kabat y Pascucci, 2010).



Cuadro N°10: Cantidad de obreros a domicilio inscriptos. Periodo (1970-2007)

Fuente: (Kabat y Pascucci, 2010, p. 17)



Cuadro N° 11: Cantidad de dadores de trabajo a domicilio inscriptos. Periodo (1945-2007)

Fuente: (Kabat y Pascucci, 2010, p. 17)

Infortunadamente en el 2007, se descentralizaron todas las tareas de inscripción, registro e inspección de trabajo domiciliario, es decir que la dependencia nacional desligó sus responsabilidades a las jurisdicciones provinciales y municipales. Otro hito en detrimento a los derechos de los trabajadores domiciliarios, se centra en el 2008, el cual el Poder Ejecutivo, lanza un proyecto de modificar la ley N° 12.713, argumentando que los trabajos textiles no se hallaban produciendo en sus domicilios, por lo que dicha ley había quedado obsoleta. Asimismo, el Estado sostenía la idea que estas producciones habían migrado hacia talleres, en donde el Estado resuelve, que ya no era necesario su rol de intermediario de entre estas relaciones productivas. También niega que existiera una relación de dependencia entre los talleres y las fábricas, las cuales estas últimas son las dadoras de trabajo. Es entonces, que desde la nueva propuesta del Estado para el beneficio de los empresarios, es considerar al taller como una estructura productiva independiente, la cual debe responsabilizarse autónomamente por las relaciones legales con sus operarios. (Arcos, 2013)

Por otra parte, la voluntad de los empresarios se fundamenta en que las relaciones entre el tallerista y el fabricante debían ser comerciales, esto beneficiaba a los empresarios ya que el tallerista no era considerado como un empleado de la fábrica (Kabat y Pascucci, 2010). Si bien este proyecto, favorablemente no entró en vigencia, gracias a la resistencia de los trabajadores y sus gremios, es importante destacar el rol que adquiriría el trabajador domiciliario si se agrupara y reclamara la vigencia de los derechos de la ley N° 12.713, para mejorar las condiciones laborales de este sector que se encuentra vulnerable.

Actualmente, se han generado zonas grises en términos de encuadres legales entre la vinculación de los fabricantes y los talleres externos y/o domiciliarios. Puede decirse, que si bien la ley N° 12.713 expresa el reconocimiento de la relación de dependencia entre el dador de trabajo (empresarios) y el tallerista, (Salgado, 2015); lo cierto es que la aplicación y el cumplimiento de la misma ha sido nefasto. Es por ello, que el taller domiciliario, paulatinamente se ha ido transformando hacia una estructura de trabajado autónoma debido a que:

- Dentro de los talleres hay un uso maquinaria, que en la mayoría de los casos pertenece a los trabajadores domiciliarios.
- Suele ser contratada la fuerza de trabajo domiciliaria, a través de una modalidad complementaria (por cuellos de botellas, por falta de capacidad productiva, entre otros).
- Las empresas suelen exigir a los talleres domiciliarios, la inscripción al monotributo, “confundiendo” que las relaciones entre trabajador domiciliario y los empresarios, son comerciales. Sin embargo, es evidente que estas relaciones se caracterizan sobre todo por ser productivas, puesto que los empresarios y/o intermediarios son los proveedores de la materia prima, como también intervienen en los procesos de diseño y comercialización.(Ruppel, 2017)

Sin embargo, es importante destacar, que sí existe una relación de dependencia, ya que los trabajadores domiciliarios deben responder en término de plazos y condiciones de calidad, impuestas por los empresarios-fabricantes. De esta manera, los compromisos a los que se somete al trabajador como por ejemplo la frecuencia de trabajo, los vínculos que se generan, la no deliberación de las materias primas como el cálculo de los precios finales de comercialización, son factores que determinan la existencia de una relación laboral

productiva y no comercial. (Salgado, 2015)

Actualmente, existen tres formas de “contratación” encuadradas en el marco de la costura a domicilio:

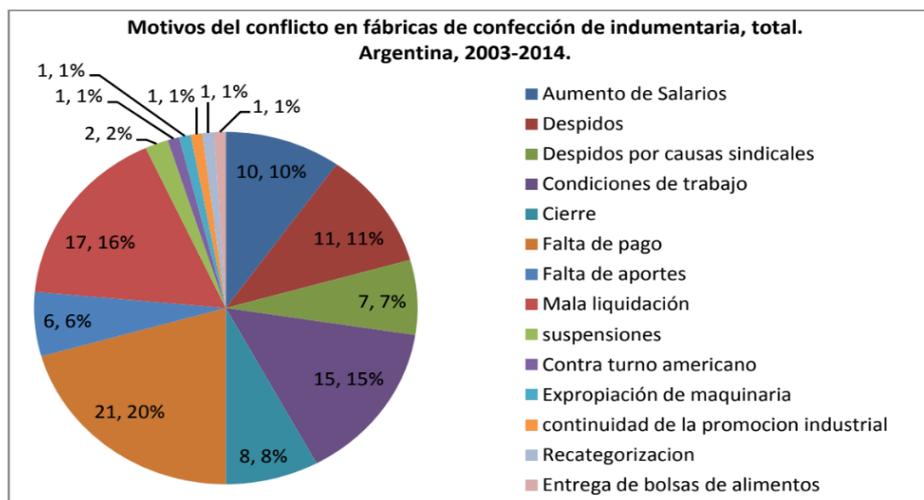
- En menor medida existen los talleres de indumentaria registrados de manera laboral e impositiva, según la ley N° 12.713 de Trabajo a Domicilio.
- En segundo término, en materia de registro le confiere a la habilitación de talleres, lo cuales no cumplen con la normativa laboral N°12.713, por lo que se insertan al sistema legal como autónomos, bajo la figura del monotributo o monotributo social.
- Por último, siendo el común de los casos, habitan los talleres que no poseen ningún tipo de registro legal. Estos pueden darse en pequeños espacios de producción o en sus domicilios, que su mayoría, están conformados por mujeres.

En un caso extremo, numerables autores señalan, en registros extremos de precarización productiva, vinculada a la trata de personas, con el fin de ser usados como mano de obra esclava, de los llamados “talleres clandestinos”. En términos de escalabilidad estos suelen variar, de pocas personas a más de cincuenta, dependiendo de cuán consolidada este la red mafiosa para promover este tipo de producciones. (Salgado, 2015)

2.2 Caracterización de las costureras Domiciliarias en Argentina

Para comenzar al estudio de este colectivo de trabajadores domiciliarios, es menester considerar que son casi inexistentes las estadísticas que reflejen datos del sector de trabajo a domicilio. Esto se debe, a que la mayoría de los talleres y talleres domiciliarios no se encuentran registrados, y se encuentran produciendo desde la clandestinidad.

Asimismo, dentro de la bibliografía consultada, no se ha podido determinar datos certeros del sector textil domiciliario. Sin embargo, según los estudios de Egan (2015), existen datos en el interior de las fábricas que pueden dar cuenta de cuál es el estado de situación general de los trabajadores textiles. Una de las categorías de análisis corresponde a las problemáticas de los operarios registrados de las fábricas. A continuación se presentara un gráfico, que corresponde al periodo entre el 2003 y 2014:



Cuadro N°12 Motivos del conflicto en fábricas de confección de indumentaria Argentina. Periodo 2003- 2014 Fuente: Tomado de Egan (2015, p. 6).

Siguiendo las investigaciones previas de Egan (2015), determina las causas de los conflictos laborales en fábricas textiles, cuyo alcance comprende el territorio argentino. De esta manera, se establece que la principal causa de los problemas laborales es la falta de pago con el 21.20%, seguido se encuentra la incorrecta liquidación del salario con el 17.6%, la cual se halla en estrecha vinculación con la primera causa. Luego se percibe con el 15.15% el incumplimiento de las condiciones de trabajo, posteriormente se encuentra la desvinculación de la empresa por despido con el 11.11%; y por último, entre otras causas más, el pedido de aumento de salario 10.10%. Es entonces que en términos de demanda, los trabajadores reclaman principalmente: la falta de pago, en cuestiones de sueldo y aguinaldo (35%), seguido de pedidos de aumentos salariales (17%) ,y por último el reclamo por cierre de fábricas (14%). (Egan, 2015)

Complementaria a esta información contextual, las tendencias nacionales de producción, suelen estar vinculadas a las de origen global. De esta manera, se asocia a la industria domiciliaria textil por la multiplicidad de hechos y disciplinas que ha abordado de este tipo de trabajo caracterizándolo como: fragmentado, acuñado por Jones y Kierzkowski (1990); de especialización vertical desarrollado por Hummels, Ishii y Yi (2001); de especialización intra-producto propuesto por Arndt (1997); deslocalización definido por Leamer (1998), y por último la tercerización y delimitado por Feenstra (1998). (Salgado, 2015)

De esta forma se delimita al trabajo domiciliario como fragmentario, (Jones y Kierzkowski, 1990) haciendo alusión al producto seriado, cualidad de la organización industrial fordista, en donde el producto es generado de forma disgregada en la cadena de valor. Por otro lado, en cuanto al término desintegración, alude a etapas pre-organización industria, cuya fábrica integraba todos los procesos productivos. En referencia a la especialización alude a los saberes específicos que se requieren para cada labor. Y por último, el término más acuñado actualmente, es el tercerización y deslocalización, en el cual refiere a las transformaciones de las nuevas formas de organización en la producción, en donde las etapas productivas se fragmentan, entre lo que se denominaría el trabajo intelectual, las cuales adquieren un gran valor de las mercancías, en comparación con aquellas que se refieren a las actividades de trabajo intensivas o manufactureras, aquellas que llevan a cabo las producciones.(Salgado, 2015).Dentro del contexto argentino, Salgado (2015) encuentra tres aristas en las cuales se puede evidenciar la deslocalización, que fomenta a la tercerización laboral:

1. En términos de Estados-nación: Se puede diferenciar el trabajo intelectual (correspondiente a los diseñadores, de logística y modelado), el manual (cortadores, costureros estampadores , bordadores, entre otros oficios del rubro textil) y la comercialización (real-virtual) tienden a separarse y concentrarse en diferentes puntos del globo. Esto se puede evidenciar:

En la apertura comercial de China a partir de 2001 –año de su incorporación a la Organización Mundial del Comercio-, así como la eliminación a las restricciones en la Unión Europea y los Estados Unidos (Tras la Etiqueta, 2008), junto a la finalización del último de los acuerdos que intervinieron en la regulación de la cadena desde mediados del siglo XX en 2005, abonaron al posicionamiento privilegiado de la indumentaria china en

el mercado mundial. Asimismo, las condiciones en que se produce en este país son explicativas de los bajos precios de venta de las mercancías. (Salgado, 2015, p.179)

2. De las etapas del proceso productivo: Esta fragmentación mencionada anteriormente ha implicado una relación centro-periferia en donde el principal tipo de trabajo es el intelectual y se opta por un trabajo manual, deslocalizado en múltiples talleres domiciliarios. (Salgado, 2015)
3. De la fuerza de trabajo: Existe una puja por mejorar las condiciones laborales de los trabajadores que se ven forzados a migran a nuevos destinos (en muchos casos de forma no regularizada), permaneciendo en nuevos territorios en situación de vulnerabilidad. (Salgado, 2015)

Actualmente, la modalidad de trabajo domiciliario es una de las formas más comunes en las que se lleva a cabo la producción de indumentaria, en las que impera la figura productiva de la tercerización de los procesos. De esta manera, los trabajadores desempeñan su actividad en pequeños y medianos talleres, poseen un bajo desarrollo tecnológico, lo cual hace muy accesible entrar al rubro textil con una mínima inversión. Asimismo, las máquinas suelen ser de tamaño pequeño, por lo que resulta “ideal” de ser emplazadas en los domicilios. Esta baja mecanización tecnológica, suele ser “compensada”, con excesos de carga a la mano de obra de los trabajadores, quienes sufren las consecuencias de tener: salarios bajos, jornadas laborales extensas, como así también imposiciones poco realistas en los plazos de entrega y condiciones insalubres de trabajo. (Salgado, 2015)

Ante una falla en el sistema de regularización estatal, que asevere condiciones dignas en los talleres y/o talleres domiciliarios, han surgido organizaciones de alcance nacional, que ayudan a visibilizar y representar estos grupos que se encuentran en una situación de vulnerabilidad. Algunas de estas agrupaciones son: Fundación Alameda y Sindicato de Obreros de la Industria del Vestido y Afines (SOIVA), (Egan, 2015) Sindicato de Costureras a domicilio y a fines, fundado en Mar del Plata en 2015. La organización SOIVA, estima que los talleres tercerizados se encuentran produciendo en condiciones precarias, y en algunos casos hasta de forma esclava, y son los que producen para más del 80% de las marcas de indumentaria nacional (SOIVA, 2013). Asimismo, en términos cuantitativos, esta tipología de trabajo, representaría el 25% del trabajo no registrado en el país (SOIVA, 2013). Por otra parte, en 2011 el INTI (Instituto Nacional de Tecnología Industrial) determinaba con un 70% a la tasa de informalidad en el rubro textil (INTI, 2011).

Los vaivenes económicos, han afectado profundamente a los trabajadores tercerizados, ya que cuando el trabajo mengua, también desciende su salario, producto de la inactividad en el sector. De igual manera, este colectivo de trabajadores no es empleado por otros actores de la cadena de valor (talleristas y/o empresarios), puesto que la crisis suele ser general en el sector, aunque las consecuencias se ven acrecentadas en las esferas tercerizadas. (Egan, 2015)

De esta forma, existen múltiples causas que generan la perpetuidad de los sistemas de producción tercerizada, estas tienen estrecha relación al detrimento de los puestos laborales. Según los informes del INDEC, reflejan que en el lapso de 20 años (periodo 1985-2005), los índices de empleabilidad en el industria de la indumentaria se han reducido en un 40,2% (INDEC,2005). La causa de esta cifra tiene relación a que el trabajo ha migrado de estar registrado a dejar de serlo, el cual:

El eslabón de la producción más intensiva en mano de obra y de menor margen de

rentabilidad fue progresivamente tercerizado por las marcas de indumentaria a talleres de confección con baja capacidad de negociación y de elevada informalidad” (Kestelboim, 2012, p. 6).

Dentro de las tendencias globales acerca de las modalidades productivas, la autora Klein (2001), define a la industria de la indumentaria como: “Marcas sí, productos no”, en los que se ven beneficiadas aquellas ramas en las que intervienen los procesos de diseño, marketing y comercialización. Y contrariamente, se establece una “invisibilización” de los actores que participan en la ejecución de los procesos productivos. (2001). De esta forma, se produce un fenómeno de “caja negra”, acerca de la modalidad de producción de indumentaria en los talleres. Es importante señalar que a partir de esta problemática, se gestan relaciones de poder de las grandes marcas sobre los costureros y talleristas. Según el ex-cónsul boliviano Alberto Gonzáles, entrevistado en 2008 advierte que:

Este no es un problema que se resuelve en el ámbito de los talleristas y de los costureros, de ninguna manera. El hecho de que los costureros y muchos talleristas, quizás la mayoría, estén en una situación de desventaja o de debilidad, obedece a que del otro lado de la cadena hay un eslabón demasiado fuerte que es el que debilita a los otros. El otro eslabón por supuesto son las grandes marcas, los fabricantes. La relación entre el taller y la marca, en todos los casos vistos, no debe verse como un vínculo comercial sino productivo. Las marcas proveen de materia prima (y maquinaria en algunos casos), contando con mayor poder de determinación sobre el precio de la fuerza de trabajo, la organización en el taller, la modalidad de pago y los niveles de producción. (Arcos, 2013, p. 15 y 16.)

Es entonces como a través de la entrevista de Gonzalés, se puede evidenciar la asimetría de los vínculos productivos, generando un bajo desarrollo en las esferas tercerizadas. Complementaria a esta visión, Kestelboim (2012) describe la presión que se ejerce en términos de demanda del mercado, generando estructuras tercerizadas informales en la cadenas de valor textil:

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

De esta manera, Arcos (2013) señala los beneficios que obtienen los empresarios a través de “una doble estrategia”. Por un lado, se reducen considerablemente los costos de elaboración, producto de tercerizar su producción hacia talleres externos precarios, en los cuales se explota la mano de obra de forma excesiva. Por el otro, existe una *reubicación en nuevos segmentos del mercado*, el cual se traduce como un aumento de precios que desborda considerablemente los costos de producción. Estos devienen de costos de especulación financiera e inmobiliaria, producto de una *puja distributiva* mediante los sectores inmobiliarios y empresariales, sin impacto en el aumento de los salarios de las personas intervinientes de los procesos de elaboración de indumentos.

Asimismo, con el fin de desviar los riesgos por denuncias, las empresas utilizan la figura de los intermediarios (algunos registrados, otros no). Estos actores son los encargados de producir, en algunos casos, y/o gestionar en otros talleres la puesta en marcha de la producción de indumentos. De esta manera, los intermediarios cumplen el rol de *fábricas pantalla*, ya que ayuda a las marcas a presentarlas como proveedores “en blanco” a las autoridades y sus clientes, encubriendo las situaciones de trabajo tercerizado en situación de precariedad. Es entonces como sucede que la responsabilidad recae sobre el intermediario, y no sobre la marca, aludiendo esta última desconocimiento de las modalidades de subcontratación para llevar a cabo la producción de sus propios indumentos. (Montero, 2016). De esta forma se puede observar, que las ganancias suelen ser concentradas en las marcas, aunque las responsabilidades se encuentran difusas.

Sin embargo, actualmente en términos de responsabilidad, la marca tiene como obligatoriedad controlar cuales son los aspectos productivos en los que se llevan a cabo las producciones tercerizadas. De esta forma, se evalúa la factibilidad de ser producido en base a las capacidades productivas de las *fábricas pantalla*, en donde por ejemplo, si se estima la producción de 3000 pantalones y dentro de las instalaciones no poseen máquinas botoneras o atracadoras, es evidente que estos procesos se realizaran de manera tercerizada. En aquellos casos en que no se evalúe este tipo de recaudos, resulta evidente que los motivos de la subcontratación se debe al abaratamiento de costos productivos, a través de intermediarios.

Es entonces, que los desafíos productivos y sociales son numerosos. Asimismo, de acuerdo con datos económicos brindados por la Fundación Alameda (2015), señalan que la distribución de la cadena de valor presenta un patrón altamente asimétrico: el fabricante (la marca) paga al tallerista aproximadamente un 3.12% del valor final de la prenda, de los cuales el 1.8% lo percibe el trabajador. Contrariamente, la materia prima equivale a un 11%, casi 5 veces más de lo que se destina para el pago del armado del indumento. Por otra parte, el intermediario, en el caso de que hubiese, se lleva el 19.5%, del valor final de la prenda. En concepto de impuestos, la marca abona un 21.9%, mientras que el alquiler del comercio representa un 10.4%. en definitiva, el resultado de la ecuación de la cadena apunta a que la ganancia de la marca oscila entre un 54% y un 34% -en caso de existir intermediarios- del valor final de la prenda, lo cual demuestra la concentración de capital que se genera en esta área en comparación a la ínfima remuneración de los costureros.

2.3 Caracterización de la cadena de valor textil en el contexto de CABA

Según los estudios de Montero (2016), a través del análisis de la cadena de valor se puede conocer cuales son los repartos desiguales de las utilidades económicas. De esta manera analiza como ejemplo un jean de dama, de marca Premium, confeccionado en un taller informal correspondiente a los valores de octubre 2015:

Reparto de los márgenes y utilidades en la comercialización de un jean de mujer de marca premium confeccionado en taller informal (precios a octubre de 2015)

Costurero	12
Costos laborales*	0
Tallerista	13
Lavado	40
Intermed.	20

Tela y avíos		Confección		Administración y financieros*		Comercialización*		Impuestos*		PRECIO VENTA	\$1.500
\$110	7,3%	\$85	5,7%	\$188	12,4%	\$382	25,5%	\$330	22%	Costos totales	\$1.095
										Utilidad de la marca	\$405
											27%

Cuadro N° 13: Reparto de los márgenes y utilidades en la comercialización de un jean de mujer e marca Premium confeccionado en un taller informal (precios Octubre 2015)

Fuente (Montero, 2016, p.9)²⁵

Ante los datos del cuadro N°3, se puede observar dentro de la etapa de la confección como los procesos se disgregan de acuerdo a los oficios y a las diferentes etapas de tercerización. De esta manera se distinguen las diversas remuneraciones, como así también dan luz a las relaciones que se gestan, desde la marca, al intermediario, como de este último se vincula al tallerista, y del tallerista al costurero. En términos de costos laborales, referidos a las contribuciones sindicales, de aguinaldos vacaciones, es nulo debido a la informalidad de esta etapa productiva. Por otra parte, es interesante destacar, la relación que adquiere la costura de la prenda (\$12 pesos) en función al precio final (\$1500) cuyo porcentaje representa el 0,8% del valor de comercialización. (Montero, 2016)

Por otra parte, en cuanto a los actores involucrados podemos decir que, quienes tienen posesión de la marca son los que más ganancia adquieren con \$405, que representa un 27% del valor final del producto. Por otro lado, es evidente como este reparto de las ganancias, “estimula” el crecimiento de este tipo de talleres informales, y como los dueños de los mismos ganan exponencialmente la producción de las costureras. De esta forma, tal como lo explica Lieutier (2010), la ganancia de los talleristas se multiplica de acuerdo a la cantidad de trabajadores. De esta manera, por ejemplo con 10 costureras, que cosen cada una 100 jeans por día, la trabajadora tendrá su ganancia de \$1200, aunque el tallerista se llevará \$12.000 diarios, incentivando este tipo de modos productivos a través de los talleres informales. (Montero, 2016)

A modo de síntesis de esta sección, se puede apreciar cuan compleja suele ser la cadena de valor de la industria textil, la cual se caracteriza por la fragmentación del sistema productivo, ya que las barreras tecnológicas son bajas. Asimismo, este sistema de producción es fácilmente

²⁵ Referencias del autor :

* Contribuciones patronales, aguinaldos, vacaciones, feriados y demás costos indirectos asociados al trabajo.

▲ Administración \$98 + Financieros \$90

● Publicidad corresponde al 1,5% (\$22); los alquileres promedian un 12% (\$180) y los empleados de comercio otro 12% (\$180). En cuanto a los costos de alquileres, el cálculo incluye admisión o “llave”, expensas y, en el caso de los shoppings, regalías (monto fijo sobre la facturación que los shoppings exigen a sus locatarios). (Montero, 2016, p.9)

replicable, debido a que requiere una baja inversión de maquinarias, que ocupan relativamente poco espacio, y pueden ser instaladas fácilmente en un domicilio o taller. (Ruppel, 2017)

Sin embargo, esta baja mecanización tecnológica, requiere de personal especializado que adquiera el conocimiento del oficio textil, puesto que por cada maquinaria es necesario un operario que la maneje. De esta forma, la cadena productiva del sector textil e indumentaria, es una de las que más importantes en materia de generación de empleo y de contribución al desarrollo local (Alonso, 2002). Esto se debe a una marcada orientación al mercado interno, aunque adquiere como consecuencia negativa, una alta participación del empleo informal, y una estructura empresarial compuesta en un 90% de pequeñas y medianas empresas. Las cuales adquieren un nivel importante de sensibilidad de acuerdo a los vaivenes económicos, en donde la formalización funciona como un agente de regulación frente a las disminuciones de la actividad (pasando del sector formal al no formal). (Cepal, 2013)

Según investigaciones de la Cepal, otra cualidad positiva del sector de indumentaria, es la generación de marcas nacionales, en donde en 2013, estimaron que las dos terceras partes, provienen de producciones comercializadas en el mercado interno, de origen nacional, con diseño local y con buena calidad. Esta cualidad puede distinguirse del resto de Latinoamérica, donde el mercado de la indumentaria suele ser abastecida casi en su totalidad por grandes marcas extranjeras. (Cepal, 2013)

2.4 El surgimiento de la Industria textil en Mar del Plata

Mar del Plata se ha caracterizado a lo largo de la historia, por el desarrollo de la industria de tejido de punto e indumentaria. En el caso de los inicios de la industria de tejido de punto, fue fundada a partir de la segunda oleada de inmigrantes europeos perseguidos por la posguerra. Comprende el periodo de las décadas de 1940 a 1950, y esta actividad era llevada a cabo en su mayoría por inmigrantes italianos (Favero, 2013). Tal como lo explica Favero, las integrantes de la industria de tejido de punto eran en su mayoría mujeres, que si bien cumplían el rol de “ama de casa”, muchas trabajaban en el interior de sus viviendas en la industria textil como tejedoras, planchadoras o modistas en donde no se consideraban empleadas, en términos de legalidad (2013). En este sentido se evidencia en una entrevista a una trabajadora textil, refiriéndose al período entre la década del cincuenta y sesenta:

“Fui a aprender a tejer y mi mamá empezó a coser pulóveres con mi prima, mi tía, todas cocían y yo... tejía en la fábrica que los dueños eran italianos...compramos máquinas nosotros y mis hermanas aprendieron y nos dedicamos al tejido. Era una empresa familiar” (Angelina S.). (Favero, 2013, p.173)

Sin embargo, ante los interrogantes acerca de cuáles eran las causas por las que se organizaban estas relaciones domésticas y productivas, Favero (2013) sostiene, que posiblemente existía una necesidad de colaboración en la economía familiar, de estas mujeres inmigrantes que buscaban una actividad redituable. Cabe destacar, que una porción de las mujeres inmigrantes que se instalaron en Mar del Plata, ya tenían experiencia laboral previa en fábricas, talleres textiles, entre otros. Es por ello, que estaban acostumbradas al ritmo de trabajo por fuera de sus hogares y aspiraban a continuar desempeñando esta actividad en el nuevo lugar de destino.

De esta manera, las mujeres accedieron a puestos de trabajo de carácter manual y doméstico, el cual en algunos casos tenían relación con su oficio textil de origen, o en su defecto, a la capacidad de resiliencia de poder aprenderlo. Asimismo, los lazos parentales constituyeron una forma de organización laboral, cuyos salarios de las mujeres eran inferiores en comparación de los hombres, y en cuanto a la regularidad, el trabajo textil presentaba altibajos en las producciones, las cuales eran reflejadas en las fluctuaciones salariales (Favero, 2013). En el siguiente relato se puede observar, la estacionalidad del trabajo a domicilio y las presiones de trabajar dentro de su casa, para seguir contribuyendo a la economía familiar (Favero, 2013). Esta modalidad de trabajo se desarrolla a costa de un menor sueldo pero que al mismo tiempo les permitía cumplir con las tareas de cuidado doméstico:

(...) Después cuando me casé dejé de trabajar en el saladero y me puse con la fábrica de tejer. Porque por no salir y no dejar a los chicos solos en tu casa. . . le tejía a una fábrica de tejidos muy grande. Hacíamos fason [sic], así le decíamos y trabajé por diez años. Una de mis hermanas nos enseñó y tejíamos todas en casa. (María C.). (Favero, 2013, p.94)

Es por ello, las trabajadoras a domicilio forjaron los basamentos del desarrollo de la industria de tejido de punto en Mar del Plata. De esta forma, muchas mujeres traían desde su tierra natal las máquinas como bien de capital, ya sea tanto para el desarrollo de su oficio, como bien de cambio (Monacchi, 2017). El trabajo al ser domiciliario, les permitía permanecer en esta doble jornada laboral, poder cuidar las labores domésticas junto con la actividad productiva. Este sistema productivo domiciliario, que se denominó Fasón, adquirió gran importancia y en la medida que se vio incrementado, permitió emplear al grupo familiar a la rama textil (Molinari, 2008). Este relato demuestra lo explicado anteriormente:

“ . . . después mi mamá no fue más a las quintas y empezó con el trabajo de terminaciones de prendas de tejido de punto, entonces ya quedaba en la casa y todos colaborábamos también. . . las traía un italiano también. . . después empezó a tejer también y. . . cuando ya tejían, no era que terminaban sino que ya tejían. Mi hermana después empezó a ir a una fábrica a hacer las prendas de tejido de punto y de ahí mismo traían las prendas para terminar. . . para hacer las terminaciones, coserlo a mano. Y después también otro conocido. . . también traía y se hacían terminaciones de esas prendas. Y entonces después, ya cuando hizo un poco más de piso como quien dice compró una máquina de tejidos de punto. . . empezó a trabajar la mayor de mis hermanas, que era la que debió aprender y ahí ya hacían toda la prenda y compró también para devanar entonces después estaba el local, ya después se compró otras máquinas, dos máquinas más y durante el día teníamos toda la familia acá, a trabajar, comíamos y todo acá. . . “ (Antonieta S.)²⁶. (Favero, 2013, p.101)

Asimismo, se puede evidenciar que desde el inicio de esta actividad, a partir de la década del 40', estuvo liderada por mujeres (Favero, 2013), las cuales cumplían su rol de cuidado doméstico y tenían como actividad extra el trabajo textil dentro de sus hogares. Sin embargo, a medida que adquirían más cantidad y diversificación en las tareas productivas, iban obteniendo mayor cúmulo de maquinarias como de empleados de su entorno familiar y círculo de conocidos (en su mayoría de la misma comunidad inmigratoria). Es entonces que paulatinamente comienzan a desarrollarse los primeros talleres de Fasón.

²⁶ Esta entrevista que realiza Favero en 2013, hace referencia al sector textil entre la década del cincuenta y sesenta.

En cuanto a la caracterización de estos talleres, estos se componían por ser un taller domiciliario o de pequeña escala, en la cual se empleaba un número reducido de personas que estaban dentro del núcleo familiar y/o conocidas (amistades, vecinos del barrio, entre otros). A estos talleres se les proporcionaba la materia prima para tejer, hasta en algunos casos los fabricantes les otorgaban la maquinaria de forma prestada Molinari, (2008). Tal como señala Favero (2013) en una entrevista a una trabajadora textil, se puede evidenciar como se configura el desarrollo del taller y su vinculación con los fabricantes:

“(...)Mayormente nos daban a fason, te dan el hilado y vos le confeccionas toda la prenda y se la entregaban así. Después se fueron comprando más máquinas, de armado, de remallado, las prendas se entregaban terminadas. El fuerte era la producción. Porque tenían todas las máquinas para tejerlas, coserlas, plancharlas y terminarlas, se hacía todo y entonces se podía.” (Favero, 2013, p.230)

Asimismo, Molinari (2008) advierte que muchos casos, cuando estos talleres domiciliarios crecían en capacidad productiva solían emplazarse por fuera de sus domicilios, aunque en cercanía a ellos. De esta manera, a través de una entrevista realizada por Favero (2013) se evidencia como se gestaban los sistemas productivos y las relaciones familiares en simultáneo:

Abajo sí, abajo estaba el local. Después se compró otras máquinas, dos máquinas más y durante el día teníamos toda la familia acá, a trabajar, comíamos y todo acá porque habían hecho una cocinita en el mismo local y a la noche íbamos a dormir a la casa, la otra casa y acá quedaba durmiendo mi hermano mayor. (Favero, 2013, p. 228)

Sin embargo, si bien la cadena de valor textil se componía principalmente por pequeños talleres, paulatinamente algunos talleres fueron creciendo y se convirtieron en empresas. Estas se caracterizaban por ser pequeñas (entre 10 y 15 operarios) y medianas (de 40 a 60 empleados). De esta manera, las tareas de los operarios estaban bien definidas, y eran llevadas a cabo en su mayoría por mujeres, quienes cumplían los oficios propios de la industria textil: devanadoras, tejedoras, cortadoras, remalladoras, armadoras, entre otras.

Además, Molinari (2008) señala que sólo a principios de la década del 70, se hizo extensiva la incorporación de hombres a la fábrica cumpliendo su rol como tejedores, esto se debe a la incorporación de maquinaria con alta tecnología, en la que los dueños de las fábricas, consideraban que debían ser manipuladas por hombres. De esta forma se puede establecer cómo se comienzan a dividir los trabajos de acuerdo al sexo, siendo los tejedores, mejormente remunerados que los otros oficios textiles. También cabe destacar, que la mecanización de los procesos en el área de tejeduría tuvo gran impacto, en donde un operario podía manejar 4 máquinas y generar mayor cúmulo de producción en comparación, por ejemplo con una remalladora o rectista, quien solo podía controlar una máquina por operaria, debido a la artesanía del proceso. (Ruppel, 2017)

Asimismo, la labor que cada operario cumplía dentro de la fábrica, se vio influida por un binarismo de acuerdo al sexo y los estereotipos del mismo, las mujeres realizaban empleos que tuviesen una mayor minuciosidad y paciencia (oficios como remalladora, zurcidora, entre otros); y antagónicamente, se asociaba al trabajo masculino al uso de fuerza física y a los “saberes” masculinos (área de tejeduría, programación). (Molinari, 2008)

Para la contratación del personal, los dueños de las fábricas se fiaban por recomendaciones a través de las redes parentales, conocidos y /o vecinos de las trabajadoras, esto se debía al

carácter de confianza que los dueños de los talleres buscaban, por el hecho que estos espacios productivos estaban ubicados en el propio domicilio de los dueños.

De esta forma, la persona que recomendaba, era “responsable” por el cumplimiento y el desempeño del nuevo trabajador, el cual en su mayoría eran inmigrantes jóvenes de 14 y 15 años. Es menester destacar el valor que adquirirían estos talleres, en términos de capacitación, en donde el operario comenzaba con tareas simples y podía ir subiendo en la curva del aprendizaje como así también en la remuneración del mismo. (Molinari, 2008)

También otro término que favorecía la contratación de personal en una fábrica era, la cercanía del hogar del operario con respecto al taller, de esta manera recuerda una empresaria textil: “*Se prefería que los empleados viviesen en los alrededores de la fábrica para que fueran almorzar a sus casas*”²⁷ (Molinari, 2009, p. 161). Esto permitía, por un lado, que la empresa se evitara de costear el gasto del almuerzo, y por el otro, comer por fuera del ámbito laboral, les posibilitaba a las operarias, distenderse de la jornada laboral matutina, y estando cerca de los hogares les garantizaba ejercer un control mayor acerca del cumplimiento de los horarios de trabajo. (Molinari, 2008)

En el interior de las fábricas, las tareas eran llevadas a cabo generalmente con luz artificial, en donde las trabajadoras más antiguas podía “acceder a beneficios”, como trabajar cerca de las ventanas, en lugares mejores ventilados y con luz natural. Este era considerado realmente un “privilegio”, debido al tipo de tarea que demandaba fijar la vista constantemente, en diversas etapas del proceso productivo: en el remallado del tejido, en la costura, armado de prenda, el devanado de lana, y en la revisión de paños o prendas. (Molinari, 2008). Las consecuencias del oficio comenzaban a ser visibles, paradójicamente la visión era una de las consecuencias notorias a lo largo de los años, tal como señala una dueña del taller: “*Ser remalladora era tener una alta calificación (aunque) demanda mucha vista. Al cabo de los años perdías visión*”²⁸. (Molinari, 2008 p. 161).

En términos de salubridad, los talleres y las fábricas no exigían certificado de salud, como tampoco cumplían el compromiso de indemnizarlos, por el riesgo de enfermedades laborales propias del rubro como la pérdida de visión o problemas en la espalda debido a estar sentada en la máquina durante la jornada laboral. Asimismo, los días no trabajados por enfermedad no eran pagados; situación que las operarias aceptaban con el fin de poder aprender el oficio textil para obtener un mejor sueldo. El modo de pago era para las tareas más sencillas por hora y las más complejas por prenda producida. (Molinari, 2008)

En cuando a la sindicalización, Molinari (2008), quien investiga el periodo de los trabajadores textiles, desde 1940 a 1960, sostiene que los sindicatos no estaban consolidados y los convenios no se cumplían tal como sucedía en Capital Federal. De esta manera, las empresas con mayor envergadura, liquidaban un sueldo básico que incluía las cargas sociales, aunque la producción por prenda se saldaba en negro. Es entonces evidente como la situación de los talleres medianos y pequeños, era en su mayoría desfavorable, puesto que la mitad de los trabajadores no estaban regularizados, lo que suponía disparidades en los sueldos, incluso ejecutando la misma tarea y jornada laboral. Es por ello, que las luchas se tornaban individuales (entre operarias y el dueño del taller) a la hora de poder negociar los salarios, en

²⁷ Molinari, Irene. Entrevista a Raquel Pieroni (empresaria textil), archivo personal, realizada en 1995.

²⁸ Molinari, Irene. Entrevista a Amanda, (propietaria de un taller junto a su familia) realizada en octubre de 1997. De su archivo personal

donde Molinari destaca, que generalmente se llegaba a mejores arreglos en beneficio de las operarias en pequeños talleres que en establecimientos medianos.

Asimismo, en los pequeños talleres, el personal era más fiel, en comparación con aquellas fábricas medianas, quienes poseían gran fluctuación de personal, puesto a que aspiraban a tener mejores condiciones de trabajo y salario o en su defecto, proyectar la posibilidad de independizarse a través de su propio taller una vez que adquirían el conocimiento del oficio. Según Molinari (2008), caracteriza a la industria del tejido de punto como “paternalista”²⁹, debido a que en los talleres cumplían un rol de aprendizaje. Además las relaciones familiares, entre padres e hijos, trabajadores y la patronal se integraban, tal es así que según el recuerdo de una trabajadora relata: “*El ambiente familiar, eras parte de la familia... no se para qué día del año (los dueños) nos llevaban a la playa en la camioneta...*”. (Molinari, 2008 p.165). Estas relaciones de reciprocidad se inscribían dentro y fuera de la fábrica, consolidando las relaciones paternalistas hacia los empleados como hacia el propio núcleo familiar, beneficiando a los dueños de las fábricas por un lado, al cumplimiento de los horarios, asistencia y rendimiento del trabajo, y por el otro desviando los posibles conflictos y/o sindicalizaciones de sus empleados. (Molinari, 2008)

Un factor influyente de la industria del tejido de punto fue la estacionalidad, esta fue usada como estrategia de los empresarios para flexibilizar la contratación de sus empleados. Molinari destaca que los empresarios se vieron favorecidos, porque les permitió acceder a mano de obra abundante y barata, en el periodo de expansión económica y comercial de la ciudad de Mar del Plata, en donde los mujeres perciban a igual o mayor cualificación un menor sueldo en comparación de los operarios hombres, cuestión que la autora señala que probablemente, ayudó a desmotivar la continuidad de la mujer en el trabajo e impulsó al retorno al hogar (2008). Sin embargo, este retorno a los ámbitos domésticos supuso, en aquellos que ya tenían experiencia en el rubro textil, que la producción sea llevada a sus domicilios, percibiendo sueldos aún más bajos de los que gozaban en el interior de las fábricas (Ruppel, 2018).

2.5 Caracterización de la producción de la industria Textil en Mar del Plata

Actualmente, Mar del Plata es una de las regiones más importantes a nivel nacional en el desarrollo de industria del vestir, distinguiéndose la industria de indumentaria y de tejido de punto. Esta industria textil, aporta el 1,6% de las exportaciones industriales. El bajo índice se debe a: una fuerte competencia entre los mercados internacionales, en especial a las que proviene de países asiáticos debido a sus bajos costos productivos, la falta de valor agregado que permita una diferenciación en las prendas de vestir de origen argentino (Mauro, Graña, Barberis, Genero, 2012). El desempeño de la actividad textil marplatense representa el 12%

²⁹ En referencia a lo que Hareven (1982) señala sobre la ideología paternalista del Siglo XIX, en cuanto a que los dueños consideraban que la empresa era la gran familia y los obreros eran considerados como “hijos”. Hareven, Tamara K. *Family Time & industrial time. The relationship between the family and work in a New England industrial community*. Cambridge University Press, 1982

del valor agregado industrial³⁰, en donde el abastecimiento de materia primas importadas corresponde al 37% (Mauro, Graña, Liseras, Belmartino, 2018).

El carácter histórico que posee esta industria textil data de principios de la década del 30, cuyo auge fue en los años 70, el cual se demuestra en cifras el crecimiento de la industria de tejido de punto en la ciudad marplatense: “1 de cada 8 personas mayores de 14 años estaba vinculada al tejido de punto” y “1 de cada 4 viviendas estaba relacionada a la industria textil” (Genero, 1991, p.11). Esta industria tuvo gran impacto en el mercado local y nacional (Genero, 1991), y se articuló a otras economías locales, como por ejemplo la del turismo, en donde el sweater tenía un valor Simbólico, como souvenir de quienes venían a veranear a la costa (Costa y Rodríguez, 1998).

En cuanto a la antigüedad de las empresas existe un promedio de 18 años de antigüedad, comprendida entre los rangos de 1969 y 2007, y sus canales de comercialización el 52% lo hace sólo en Mar del Plata, el 48% restante, se expande principalmente en la zona de la costa atlántica, como también Buenos Aires, y en la región patagónica, estas dos últimas regiones responden a un modelo de comercialización mayorista.

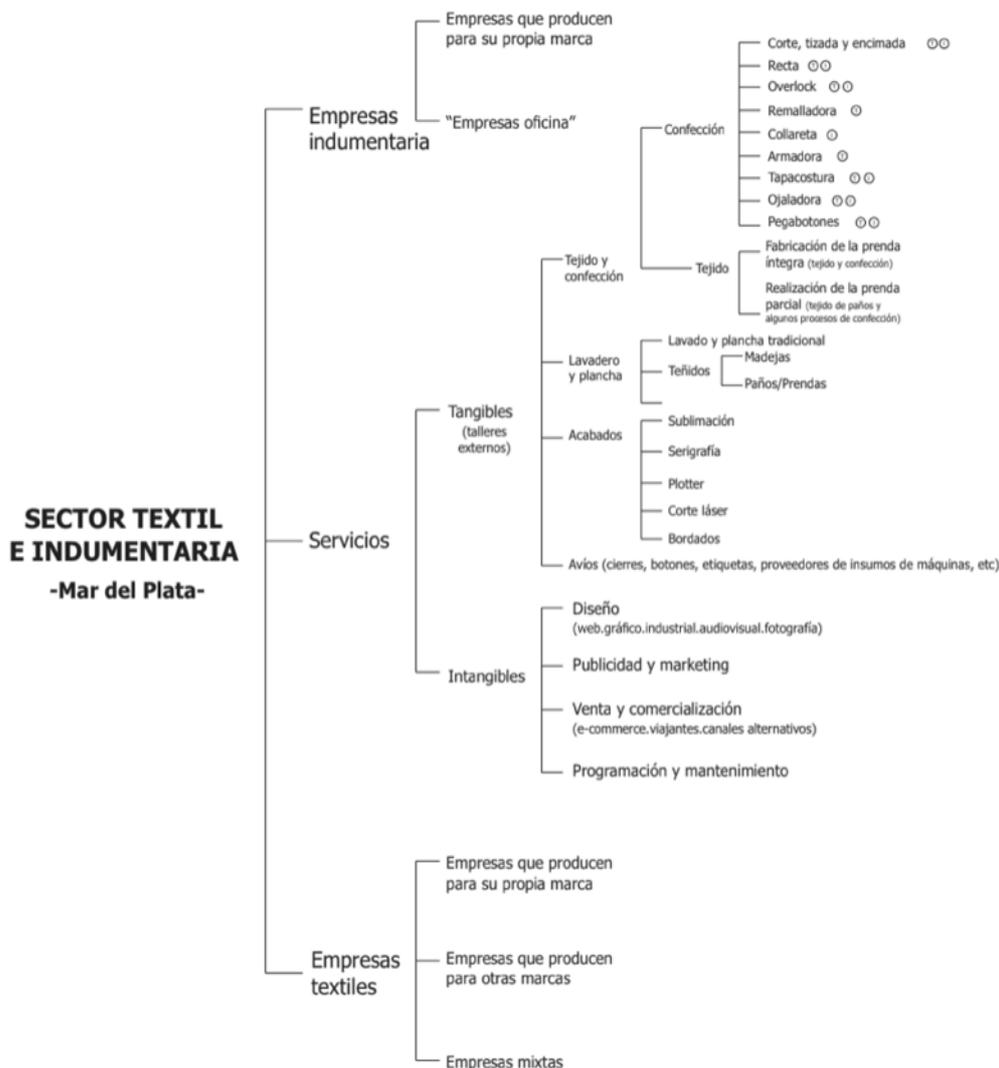
En términos de tendencias estilísticas, las marcas de indumentaria marplatense se caracterizan por deportes (como el surf, skate, las actividades outdoor) y la ropa Urbana. En cuestiones de variedad de oferta, las colecciones presentan un promedio de 95 artículos por temporada. Asimismo, se destaca la heterogeneidad que presenta la industria de la indumentaria, en términos estilísticos, de calidad y de precio, señalando una diversidad de estratos socio-económicos a los que apunta la marca, cuyos precios minoristas varían de \$9,5 pesos y \$2600³¹ pesos, esto indica la amplia oferta de acuerdo a los niveles socioeconómicos de los clientes. Además, se puede apreciar otro indicador relevante, el valor del ticket promedio el cual resulta de \$290 pesos.³² (Mauro, Graña, Barberis, Gennero, 2012)

En un intento por caracterizar productivamente a la industria de indumentaria y tejido de punto marplatense, se concibe la conformación de los eslabones productivos en los que se desarrolla la actividad textil. A continuación, se presentará un análisis de la cadena de valor de la ciudad

³⁰ Resultados de relevamiento a empresas industriales del Partido de General Pueyrredon (PGP), realizado por el Grupo Análisis Industrial (CIEyS, FCEyS, UNMdP), durante el segundo semestre del año 2013 y primeros meses de 2014. Se encuestaron un total de 570 empresas industriales, con una tasa de respuesta del 62%.

³¹ Estos valores corresponden al primer trimestre del 2012.

³² De las firmas analizadas, el 52% calcula el ticket promedio.



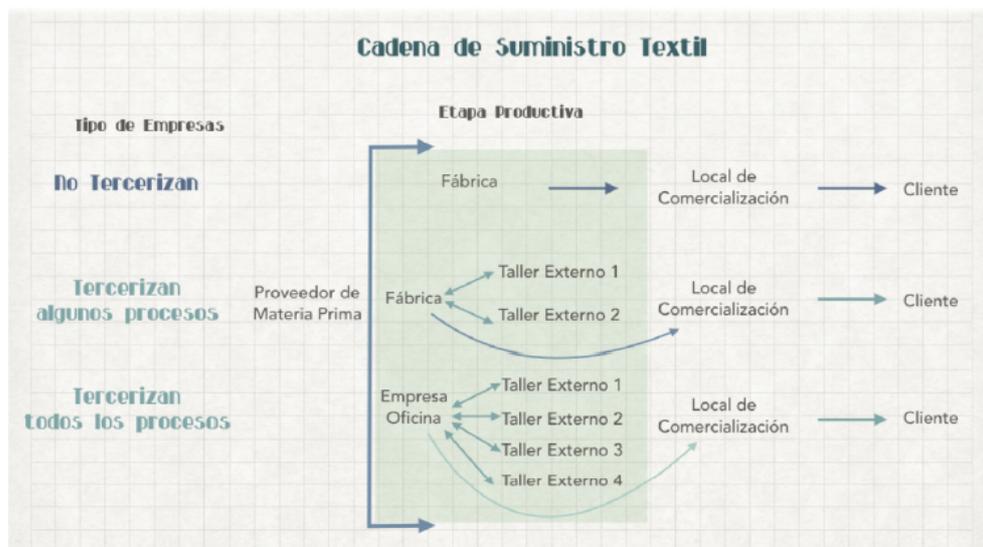
Cuadro N° 14: Eslabones productivos de la cadena de valor textil marplatense

Fuente: Tomado de Monacchi y Ruppel (2016).

La tipología de esta industria presenta ciertas singularidades productivas y organizacionales, como la conformación de estructuras familiares en la fábrica, la tercerización de los procesos productivos, la fusión entre la industrialización de los procesos tecnológicos y la operatoria de la mano de obra calificada específica del rubro, tales como remalladores, programadores, tejedores, entre otros; y por último, la demanda productiva específica que estas empresas fueron encontrando para el desarrollo de esta industria (Ruppel, 2017).

En términos productivos industriales, existen tres tipos de estructuras fabriles que se encuentran produciendo (Cuadro N° 15). En primer lugar, siendo un número pequeño de empresas que realizan la totalidad de los procesos productivos dentro de la fábrica, las cuales se caracterizan por fabricar para su propia marca. En segundo término, le siguen aquellas empresas que ocasionalmente tercerizan algunos aspectos de la producción, cuyos motivos pueden ser múltiples: falta de equipamiento en la empresa, cuellos de botellas que impedían a las fabricas cumplir con los pedidos realizados, etapas productivas que no se encontraban en

la fábrica por falta de espacio y/o planificación, estrategias en el diseño de la unidad de negocio a través del sistema tercerizado, que permitía reducir ciertos costos fijos, financiando sólo por las unidades producidas; de todas formas la mayoría de los procesos suelen hacerse en fábricas. Y por último, que presenta la gran mayoría de las empresas, que concentran solo algunas pocas etapas productivas dentro de la empresa (especialmente las intelectuales, de diseño, moldería y corte), y terceriza las demás fases (trabajo manufacturero, costura, estampado, bordado, entre otras) (Ruppel, 2017). La etapa de corte se suele hacer tanto en ámbitos internos de la fábrica como tercerizados.



Cuadro N° 15: Cadena de suministro Textil tercerizada en Mar del Plata
Fuente: Elaboración propia(2017).

Actualmente, la lógica de las empresas es migrar hacia un esquema de *producto terminado*, donde sólo el diseño se realiza en la empresa y se contrata a los talleres domiciliarios para ejecutar la producción, esta concepción de la *fábrica-oficina*³³ (Ruppel, 2017). Estas formas de producción se han concatenado a los diversos panoramas económicos que atravesó el país junto con las complejidades y competencias de pertenecer a un mundo Globalizado. De esta manera, las fábricas optan desprenderse de costos fijos a través de la tercerización de los procesos productivos, para seguir siendo competitivas en el mercado; ocasionando la generación de sistemas productivos por fuera de las fábricas; cuya relación de trabajo denomina trabajo a fasón. (Ruppel,2017)

Cabe destacar que en el caso de tejido de punto, existen fábricas que tienen una doble unidad de negocio. Por un lado, producen para su propia marca, pero también trabajan para marcas de primera línea nacional, las cuales tercerizan sus producciones de tejido de punto hacia empresas marplatenses, las cuales paradójicamente en su mayoría, vuelven a tercerizar sus producciones en ámbitos domésticos. Es importante destacar las dos líneas de producción de tejido de punto e indumentaria, en la cual los procesos de la industria del tejido de punto suelen realizarse en el interior de la fábrica. Este fenómeno se desarrolla de esta manera,

³³ Este término se alude a la nueva concepción de la empresas, quienes ya no tienen relación directa con los medios de producción propios, sino que tal como lo hace una oficina, administran y gestionan los procesos de producción a partir de la tercerización de los mismos. (Ruppel, 2017)

debido a las altas barreras tecnológicas que presenta esta unidad de negocio, difícil de copiar, en comparación con la industria de la confección, la cual fácilmente se puede instalar su tecnología dentro del domicilio (Ruppel, 2018).

De esta manera, el desarrollo de este trabajo de investigación se centrará en el análisis de la cadena de valor de los talleres tercerizados marplatense. Esta se corresponde de acuerdo a la tendencia global que representa una significativa proliferación de externalización de tareas hacia los talleres tercerizados, (véase en el cuadro N° 4 en la que hemos ubicado estos talleres en la categoría de servicios). Para complementar esta información también se extrajo información del 2° monitoreo de la ciudad de Mar del Plata (2018) en la cual se analiza la cadena logística del sector textil:

VARIABLE	DESCRIPCIÓN
1. Insumos Importados	A. Puerto Buenos Aires
	B. Puerto Mar del Plata
2. Insumos Nacionales	Principales problemáticas:
	<ul style="list-style-type: none"> • La inexistencia de representantes de ventas de empresas no radicadas en Mar del Plata, hace más compleja la gestión de las compras debido a la necesidad de desplazarse reiteradamente hasta la CABA. • Reducción de la competitividad de las empresas productoras locales derivado de asumir el 100% de los fletes de transporte de los insumos y altos costos de seguro de las mercancías. • El ocasional incumplimiento de los volúmenes demandados en el primer envío y la necesidad de realizar viajes adicionales, representan un importante aumento de los costos logísticos. • Importantes costos asociados a la "logística inversa", necesaria en las devoluciones de los insumos por problemas de calidad.
3. Insumos locales	Principales problemáticas:
	<ul style="list-style-type: none"> • Inexistencia de proveedores de ciertos insumos. • Debido a que habitualmente los proveedores locales son "revendedores" de insumos de productores de la CABA, se genera un sobre costo por la incorporación de un eslabón más en la cadena de comercialización. • Dificultad para acceder a "las últimas tendencias del mercado". • Baja inversión en tecnología. • Dificultad para encontrar proveedores con altos estándares de calidad.

VARIABLE	DESCRIPCIÓN	
4. Producción	A. Empresas integradas	
	<table border="1"> <tr> <td>B. Fabricantes tercerizadores</td> <td> Principales problemáticas: <ul style="list-style-type: none"> • Problemas de calidad de producto por falta de trazabilidad a lo largo de la cadena de producción. • La fuerte estacionalidad de un sector donde la mayoría de las marcas solicitan el producto para los mismos meses, implica un cuello de botella que genera incumplimientos en las fechas de entrega y problemas de calidad. • Costos derivados de la necesidad de una gestión logística interna. • Dificultosa gestión de la documentación asociada a la mercancía. • La deslocalización de los procesos de fabricación (en más de una localización) con fuerte carga de trabajo manual (cada prenda pasa por entre 7 y 10 proveedores antes de estar listo para la venta), hacen muy compleja la articulación eficiente. • Bajo nivel de informatización y profesionalización del área logística. • Significativa cuota de mercado en condiciones de informalidad. • Condiciones laborales poco favorables. </td> </tr> </table>	B. Fabricantes tercerizadores
B. Fabricantes tercerizadores	Principales problemáticas: <ul style="list-style-type: none"> • Problemas de calidad de producto por falta de trazabilidad a lo largo de la cadena de producción. • La fuerte estacionalidad de un sector donde la mayoría de las marcas solicitan el producto para los mismos meses, implica un cuello de botella que genera incumplimientos en las fechas de entrega y problemas de calidad. • Costos derivados de la necesidad de una gestión logística interna. • Dificultosa gestión de la documentación asociada a la mercancía. • La deslocalización de los procesos de fabricación (en más de una localización) con fuerte carga de trabajo manual (cada prenda pasa por entre 7 y 10 proveedores antes de estar listo para la venta), hacen muy compleja la articulación eficiente. • Bajo nivel de informatización y profesionalización del área logística. • Significativa cuota de mercado en condiciones de informalidad. • Condiciones laborales poco favorables. 	
5. Comercializador	A. Comercializador/ Operador Logístico	
	B. Comercializador	
6. Valor agregado	A. Valor agregado Integral	
	B. Valor agregado	<ul style="list-style-type: none"> • Depende de lo anterior
j, k, l, m, n, o, p y q. Envíos	<ul style="list-style-type: none"> • Las estrategias de envío dependen de la Marca y/o fábrica: se hacen prioritariamente en el formato de "cross docking" en la CABA (transferencia de mercancías entre muelles/vehículos, sin almacenamiento alguno); envío directo desde fábrica a los clientes de la Marca; envío de fábrica a un Centro de Almacenamiento y Distribución nacional de la Marca; envío de fábrica a sus propios clientes y/o locales, algunos con logística interna en la ciudad. Principales problemáticas: <ul style="list-style-type: none"> • Altos costos de envío. • Dificultad en la gestión de la documentación asociada a la mercancía y su transporte es compleja. • Ciertos costos de embalaje. • Imposibilidad de bonificar al cliente con todo el envío, ya que no es factible gestionar el pago de los segundos tramos. 	

Cuadro N° 16: Cadena logística del sector textil marplatense en el 2018

Fuente: Tomado del 2° Informe de Monitoreo Ciudadano (Mauro, Graña, Liseras, Belmartino, 2018, p. 310).

Asimismo, en términos de análisis de las problemáticas, se puede visibilizar a las que atañen a la producción. Las cuales concentran el foco de la problemática, en los talleres tercerizados, y no en las empresas, las cuales son las que necesitan de la mano de obra textil para realizar sus producciones. De esta manera las problemáticas que se manifiesta desde las empresas son múltiples. Sin embargo, se destacan dos: por un lado, la imposibilidad de definir la trazabilidad del producto para comunicarlas como un valor agregado a sus clientes; por el otro, la dificultad de generar reconocimiento para alcanzar diversos tipos de certificaciones, puesto que estas se realizan en condiciones de trabajo no regularizado, y quedaría en evidencia cuales son la condiciones en las cuales se lleva a cabo la producción textil actual.

Esta problemática es el eje neurálgico del desarrollo de este trabajo de investigación, en donde se considera urgente, definir los roles de las responsabilidades de contratación, de aquellos talleres que producen en la informalidad en donde las ganancias son bien direccionadas hacia los empresarios, sin embargo, y las responsabilidades parecen difusas (Ruppel, 2017).

Otra cuestión que se destaca como problemática es la fuerte estacionalidad, que genera cuellos de botellas en tiempos de mucho trabajo, y disminución de la actividad hasta pérdida de trabajo en etapas en que merma el trabajo, genera a gran escala perdida de oficios calificado en el trabajo textil, falta de cumplimiento de los plazos estipulados, con lo que puede llevar a la no contratación de la empresa y/o trabajador posteriormente, y problemas de calidad, generadas a raíz, de una saturación productiva por cumplir el trabajo, pero no respetando las especificaciones de calidad acordadas.

Subsumida a la causa de la tercerización, se advierte como problemática, la deslocalización de los procesos productivos, los cuales se generan fuera de las fábricas, con una cantidad de intermediarios y actores manuales (según los cifras del cuadro N° 5, suele ser entre 7 y 10) que intervienen en la producción de una prenda. Esto trae como consecuencia negativa, una baja competitividad en términos de tiempo, por lo que requiere una logística más eficiente, debido a la cantidad de procesos que se realizan por fuera de las fábricas.

Sin embargo, estas consecuencias también son vertidas a los trabajadores, quienes son los más afectados, puesto a que reciben un trabajo de forma irregular, al igual que su paga. Asimismo, algunos trabajadores domiciliarios, toman más trabajo de lo que les permite su capacidad productiva con el fin de tener un mayor ingreso. Aunque, en la mayoría de los casos, el sueldo es menor en el taller externo que dentro de la fábrica. También las relaciones dentro de las fábricas contemplan un marco legal más cercano y responsable con el empresario que bajo la figura del trabajador domiciliario, el cual es considerado por los dueños de las fábricas, hasta incluso por ellos mismos, debido al desconocimiento de la ley N° 12.713, como autónomos. (Ruppel, 2018)

Considerando que los empresarios mantienen relaciones productivas con los trabajadores domiciliarios, y no comerciales (debido a que los costureros domiciliarios están por fuera de la influencia de los precios finales de comercialización).

2.6 La producción de las costureras a domicilio en Mar del Plata

En cuanto a los talleres domiciliarios, estos suelen ser de escala pequeña, con bajo desarrollo tecnológico, y en algunos casos de “saber hacer”, como también se señalan, problemas de

negociación de las tarifas por parte de su trabajo. Por otra parte, en el interior de las empresas la ocupación de personal es relativamente baja, en donde el 68% solo ocupa menos de 10 personas (incluyendo los socios); le siguen el 20% de las fábricas quienes ocupan entre 21 y 90 personas (Mauro, et al., 2012).

De esta manera, se puede establecer que la articulación entre talleres y fábricas ha sido compleja. Por un lado, existen cuestiones de reciprocidad y necesidad mutua de traccionar hacia un mismo lado, con el fin de poder seguir trabajando y subsistiendo en la actividad. Por el otro, en las relaciones se presentan ciertos descontentos entre ambos actores, debido a que existen diversas problemáticas de enfoque de acuerdo a los intereses de cada sector implicado. Cuestiones sensibles como, a quien pertenecería la obligación de generar empleo, la continuidad en el mismo; y por último, la seguridad laboral (cargas sociales, jubilación, antigüedad entre otros beneficios propios del trabajador), tópicos cuya discusión sigue hasta hoy en día que parecerían empañar las vistas para el desarrollo regional en materia de la actividad textil. (Ruppel, 2017). Cabe destacar que estos actores se encuentran enmarcados con ciertas políticas de Estado, que en muchos casos no logran solucionar las problemáticas de fondo y realizan acciones paliativas para sostener el mantenimiento de la actividad productiva en el territorio. A su vez, es interesante mencionar que los cambios de gobierno han traído por polaridad, cambios en sus políticas estatales en las cuales no llegan a implementarse programas o estrategias para la mejora de la industria local.

Asimismo, en cuestiones de cómo se han desarrollado la cadena de valor, Alonso (1998) señala que la fragmentación de los sistemas productivos ha facilitado la proliferación de las subcontrataciones, en donde este fenómeno genera dos finalidades: por un lado, obtener productos de mejor calidad al menor precio posible; y por el otro, ajustarse a los periodos de demanda fluctuante de mercancías a lo largo del año, con el mínimo costo. De esta manera genera un debilitamiento en materia de desarrollo en las trabajadoras domiciliarias, debido a su mala remuneración por su trabajo, flujos irregulares de la cantidad de trabajo a realizar, situación de ilegalidad laboral, sin contar con obra social y jubilación, poca capacidad de adquisición de nuevas tecnologías, que mejoren su calidad y eficiencia de trabajo. (Ruppel, 2017)

Teniendo en cuenta, cómo se explicitó en el apartado de contexto 2.1, estas trabajadoras se encuentran “amparadas” por la ley N° 12.713, “Ley de trabajadoras a domicilio y afines” que asegura que las trabajadoras textiles puedan tener aportes, jubilaciones y otros beneficios laborales en proporción a la cantidad de prendas realizadas, como también adjudica a los empresarios la responsabilidad de las condiciones en que se fabrican sus productos. Lamentablemente esta ley que se legisló en 1941 y se reglamentó en 1955, no encuentra una jurisdicción estatal que regule el correcto funcionamiento de la misma. (Ruppel, 2018)

Haciendo foco en la tipificación de las trabajadoras textiles domiciliarias, podemos decir que el 93% de los trabajadores textiles son mujeres, y que ellas se encuentran en ámbitos domésticos atrapadas entre sus responsabilidades domésticas y la necesidad de generar ingresos y, por ello, desempeñan trabajo a domicilio en condiciones extremadamente precarias (Ruppel, 2018). Cabe aclarar también que si bien, resulta muy difícil poder distinguir cuales son las responsabilidades de los actores (entre la relación trabajador domiciliario, empresario e intermediario, en algunos casos), mucho más complejo es poder visibilizar las condiciones en las que se hallan produciendo estas esferas productivas. Esto se debe a que las producciones textiles son realizadas dentro de los ámbitos domésticos nos

registrados.

Asimismo, este colectivo de trabajadores domiciliarios se encuadran en espacios privados y aislados de otros trabajadores domiciliarios, lo cual dificulta la lucha por sus derechos laborales, como así también que se cumplimente la regulación de esta actividad textil. (Ruppel, 2018). Es por ello, que este trabajo de investigación centra sus bases en visibilizar estas condiciones en las cuales se esta produciendo, reforzando su impacto ante la falta de datos estadísticos certeros de instituciones públicas, que den cuenta en qué condiciones se esta produciendo en la ciudad de Mar del Plata.

Teniendo en cuenta la ausencia de datos del sector, se profundizan aún mas el desconocimiento e invisibilización de este grupo social que esta situación de vulnerabilidad. En un intento en la profundización de esta problemática y trazar las relaciones de poder, aparecen múltiples dificultades (Ruppel, 2018), tal como afirma Benecia (2009), el cual sostiene que la cadena de valor de la industria de indumentaria es compleja y de difícil fiscalización. De esta manera explica, que el gran cúmulo de la producción se encuentra producida por fuera de las empresas, es decir se terceriza habitualmente en más de un taller. De esta manera, la cantidad de talleres efectivos donde las empresas-marcas tercerizan su producción es descomunal, y esto se debe, por un lado, a la informalidad característica del sector y a su atomización, y por la otro, a la “informalidad compartida”, en el que se encuentran produciendo. En este sentido, se estima que el 80% de la confección de prendas tercerizadas en talleres se realiza bajo condiciones informales o violando los derechos humanos básicos. (Benecia, 2009).

Planteada la caracterización del contexto, encontramos múltiples problemáticas a nivel nacional, y local, comenzando por la falta de datos formales de un sector que se encuentra en la informalidad. Lo cual nos lleva a reflexionar, la falta de visibilidad que adquiere la problemática de las condiciones en las cuales se encuentran produciendo las costureras domiciliarias.

Estas opresiones tienen relación a la estructura productiva de precarización en la que se lleva a cabo la industria de la indumentaria, sometida a las presiones competitivas neoliberales de los mercados internos y externos; cuyo “recurso” suele ser la informalidad y clandestinidad como “estrategia” para abaratar los costos de mano de obra. Asimismo, la falta de regularidad laboral, que devienen de la precarización y hasta incluso el desempleo, se inscriben en una dinámica actual moderna, y son consecuencias de estos modos de estructuración del empleo.

Es entonces que la precarización laboral incrementa proporcionalmente la vulnerabilidad social, de aquellas costureras que ya se encuentran en situación de vulnerabilidad. Este sector textil domiciliario, se caracteriza por estar conformado por un 94% de mujeres (Alameda, 2013), quienes atañen en muchos casos hijos menores a cargo, y niveles bajos o medios de educación, contribuyendo al fenómeno de la “feminización de la pobreza”, aludiendo al fenómeno de la doble jornada de trabajo, de tareas extenuantes que debían atender a un mayor número de hijos pequeños en viviendas precarias, en donde los ingresos son insuficientes para asumir esas responsabilidades. (Barrancos, 2007).

A modo de conclusión de este capítulo, se considera importante reflexionar acerca de cuáles son las problemáticas sociales que devienen de estas relaciones productivas asimétricas; cuyas soluciones no pueden hallarse en los modelos económicos tradicionales, los cuales de alguna manera siguen perpetuando estos sistemas productivos, ni en las iniciativas planteadas desde

arriba (a pesar de que se necesitan de manera urgente). Es por ello, que es fundamental, tal como señala Manzini (2015), que las comunidades estén dispuestas a participar de forma activa y cooperativa en para poder revertir estos procesos de precarización, visibilizando las problemáticas del sector, actuando con otros eslabones de la cadena , en donde a través de la innovación social, se logre mejorar los sistemas socio-técnicos de los modos de producir la indumentaria.