



Grupo Temático N° 9: Trabajo y estrategias productivas: externalización, tercerización y deslocalización.

Coordinadores: Andrea Del Bono, Patricia Dávalos, Laura Perelman

Estructuras Productivas y Calidad del Empleo: Trayectorias, Estrategias y Políticas. El caso de la Industria de la Indumentaria

Autor/es: Andrés Matta

E – mails: amatta@arnet.com.ar

Autor/es: Cristina Etchegorry

E – mails: cristinaetchegorry@gmail.com

Autor/es: Cecilia Magnano

E – mails: ceciliamagnano@yahoo.com.ar

Autor/es: Carolina Orchansky

E – mails: corchansky@yahoo.com.ar

Pertenencia institucional: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba; Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad Católica de Córdoba

Problema y objetivo general de la investigación

La industria de confección de indumentaria en la Argentina es una de las ramas de actividad manufacturera que más contribuye a la generación de empleo total, aunque sus condiciones distan de ser las ideales. El sector incluye una participación relevante de trabajadores no asalariados (32%) y asalariados no registrados (45,5%) (Bertranou et al, 2013) y algunas fuentes llegan a señalar que alrededor del 80% de la fabricación de indumentaria en el país se lleva a cabo de manera informal, con un reducido porcentaje de sindicalización de los trabajadores del sector (alrededor del 17%) (Matta y Magnano, 2011).

La fragmentación, deslocalización y tercerización de los distintos eslabones de la cadena productiva, que han deteriorado particularmente las condiciones laborales de los trabajadores confeccionistas en esta industria, no es una problemática exclusiva de nuestro país sino un fenómeno global ampliamente verificado (Anner et al, 2012; Piore y Schrank, 2006; O'Rourke,



2011). Si bien existen distintas explicaciones causales del fenómeno, una de las hipótesis centrales, particularmente analizando lo sucedido luego del Multi Fiber Arrangement (MFA) de 2005 que expandió el proceso de globalización y tercerización que ya se había iniciado en décadas previas, se basa en que la causa de las persistentes violaciones a los derechos de los trabajadores se origina en los mecanismos de fijación de precios entre las grandes marcas comercializadoras y sus proveedores localizados en países asiáticos (China, Bangladesh, Vietnam) y centroamericanos (Nicaragua, El Salvador, Honduras).

Si bien esta hipótesis puede ser verificada en buena parte del mundo, lo cierto es que Argentina no se encuentra inserta en la trama de las cadenas de valor globales de la indumentaria: ni se trata de un exportador de mano de obra laboral para las grandes firmas comerciales internacionales ni tampoco de un gran importador. Entre otras razones esto se debe particularmente a las políticas macroeconómicas llevadas adelante desde el año 2003, entre las que se cuentan las barreras arancelarias y el crecimiento de la demanda interna agregada a las que hay que agregar otras iniciativas específicas orientadas al desarrollo de la industria y la disminución del empleo no registrado (Arias et al, 2008; Bertranou et al, 2013).

La pregunta que guía por tanto esta investigación es por qué esta situación particular del país no se ha reflejado en la organización de la industria y por qué en cambio la estructura de las cadenas de valor local (CVL) se asemeja demasiado a la estructura de las cadenas de valor globales. En otras palabras también implica analizar por qué los distintos esfuerzos de las políticas públicas no han logrado incidir significativamente en los problemas estructurales que afectan al sector en particular la alta informalidad y precariedad laboral.

La hipótesis central de esta investigación¹ es que la respuesta a estas preguntas no se encuentra en el marco de las teorías neoclásicas basadas en la decisión racional y los mecanismos de coordinación de mercado sino que debe hallarse en una comprensión más abarcativa de las estructuras relacionales e institucionales que se articulan particularmente a nivel mesoeconómico. De este modo, cualquier política que pretenda tener impacto en la resolución de los problemas laborales como la existencia de trabajo no registrado debe considerar los distintos segmentos que componen el sector, caracterizados por sus estrategias asociadas al *régimen sociotécnico dominante* (Geels y

¹ La investigación forma parte de un proyecto PICT 2013, financiada por la ANPCyT y que se encuentra en sus primeras etapas de ejecución.



Schot,2007) La mayor parte de estas estrategias son *autorreforzantes* (a partir de mecanismos *path dependence*), *aunque* también pueden encontrarse *estrategias de ajuste y alternativas*.

En el presente artículo, se presenta un avance de esta investigación que incluye un modelo analítico desarrollado inductivamente a partir del estudio sistemático de distintas cadenas de valor local (CVL) y que será utilizado para analizar la problemática de la industria de indumentaria en la Ciudad de Córdoba

Para el desarrollo de esta propuesta se considerará en primer lugar una discusión teórica alrededor de algunas de las principales perspectivas que subyacen en la literatura sobre cadenas productivas y se planteará la necesidad de retomar estos aportes en un marco analítico que incorpore a las instituciones y las redes de interacción en una estructura de campos y de factores convergentes.

Situación de la industria de indumentaria en Argentina

La relevancia del problema que aborda este proyecto ha sido expuesta en varios estudios recientes. Sin pretensión de exhaustividad, puede mencionarse el estudio de Kosacoff et al. (2004) que aborda desde una perspectiva macroeconómica la problemática situación del complejo textil y esboza lineamientos políticos para superar sus limitaciones. Por su parte, los trabajos de Gallart (2006) D'Ovidio (2007), Adúriz, (2009) y Lieutier (2010), analizan cualitativamente las dificultades en términos de empleo de la cadena productiva (en general en la Ciudad de Buenos Aires) recurriendo a datos secundarios al no poder disponer de un relevamiento en terreno con valor estadístico. Matta y Magnano (2011), en uno de los primeros estudios en los que se aborda el problema de esta industria en el interior del país, obtienen información a partir de entrevistas con informantes clave pero sin llegar a articular los niveles micro-meso-macro.

Estos estudios coinciden en señalar que durante la última década (particularmente su primera mitad) la industria argentina, en particular aquellas ramas vinculadas al consumo doméstico, han acompañado la evolución positiva de la economía del país exhibiendo una recuperación relevante en comparación con la situación crítica que la caracterizó durante la década de 1990 que se ha reflejado particularmente en el mercado de trabajo, donde la ocupación ha venido creciendo persistentemente junto con un destacado incremento de la elasticidad empleo-producto (Aggio et al, 2011, OEDE, 2009; OIT, 2011). No obstante, subsisten desafíos importantes de carácter estructural para sostener el crecimiento de la industria en el país, si se quiere no sólo volver a las cifras de crecimiento recientes sino recuperar algunos de los indicadores de éxito propios de las décadas de



1960 y 1970, cuando la performance modernizadora de América Latina en general y de Argentina en particular exhibió rasgos de profundización no alcanzados posteriormente (Meier y Rauch, 2005). Parte de estos problemas son aún los mismos que existían en 2003: la debilidad del entramado productivo, que requiere atención para recrear y fortalecer redes y cadenas productivas capaces de acceder a los beneficios de la producción integrada y en mayor escala; rigideces tecnológicas y de innovación, vinculadas a la debilidad de los incentivos y las asimetrías en el acceso al crédito, y la pérdida de personal calificado provocada por la situación de desindustrialización propia de los años 80s y 90s (Anlló et al, 2007). En otros casos las mejoras no han tenido iguales efectos en la calidad del empleo y las remuneraciones reales (Beccaria, 2007).

Probablemente una de las industrias paradigmáticas y que mejor revelan tanto la magnitud de estos avances recientes como de los desafíos pendientes es la fabricación de indumentaria. Este sector no sólo es relevante por su capacidad en la creación de empleo sino también porque se trata de una de las industrias que más sufrieron la desarticulación productiva de los '90 y de las que conservan mayor cantidad de problemas estructurales por resolver, muchos de los que están asociados con la extendida presencia de emprendimientos de pequeña escala y de talleres familiares informales. La profundidad y la larga historia de estos problemas en el sector llevan a considerar la existencia de procesos “path-dependence” (Martin y Sunley, 2010) que se autorrefuerzan y a las que las diversas políticas públicas e iniciativas privadas no han logrado revertir.

Por cierto, no se trata de que no hayan existido en la última década políticas públicas orientadas al desarrollo industrial, la promoción del empleo o el desarrollo social que –desde diversos niveles y enfoques- pudieran contribuir a aumentar la productividad, disminuir el trabajo registrado o elevar los salarios (Arias et al, 2008; Bertranou et al, 2013), sin embargo, éstas no han tenido en la rama de “confección de prendas de vestir” los efectos específicos esperados, sea por problemas en su diseño o en su ejecución.

Datos elaborados en 2013 indicaban a nivel nacional que el empleo en el sector se compone de un 32,5% de empleo no asalariado (casi en su totalidad informal) y un 45,5% de empleo asalariado informal (Bertranou et al, 2013). Otras fuentes coinciden en señalar que alrededor del 80% de la fabricación de indumentaria en el país se lleva a cabo de manera informal, sumado a un reducido porcentaje de sindicalización de los trabajadores del sector (17% para el año 2007) (Bentolila, 2011; D'Ovidio, 2007).

En el Gran Córdoba, uno de los tres grandes conglomerados del país donde se concentra la industria, se considera que de los 6.000 trabajadores que existen en la actualidad, el 50% trabaja en



la completa informalidad (La Voz del Interior, 2012) encontrándose numerosas evidencias de formas de trabajo en “condiciones de servidumbre”.

Frente a esta situación, resulta relevante indagar por qué los esfuerzos del Estado a nivel macro y meso desde el año 2003 no han logrado tener impacto en los problemas estructurales que afectan al sector, en particular la alta informalidad y precariedad laboral, pero también la falta de capital económico, financiero y tecnológico; la desarticulación productiva y la debilidad de las instituciones colectivas (cámaras, sindicatos), entre otros aspectos. Esto último adquiere particular interés si se tiene en cuenta, sobre todo, que muchas y valiosas recomendaciones se han hecho al inicio de esta última etapa y que incluso algunas fueron puestas en la agenda pública o fueron ejecutadas². Siguiendo trabajos anteriores de este equipo, se planteará que los escasos resultados se deben a carencias en cuatro dimensiones de las políticas: su complejidad, profundidad, su escala y horizonte temporal (Matta et al, 2012).

Problema y objetivo general de la investigación

Una de las hipótesis recurrentes en la literatura para explicar las condiciones de trabajo en la industria de indumentaria es la existencia de cadenas de valor globales lideradas por grandes comercializadores orientados por una estrategia masiva de costos bajos (Anner, 2012).

Esta afirmación podría aplicarse a lo sucedido en Argentina en la década de 1990, momento en donde confluyeron los procesos de desplazamiento mundial de la producción con la aplicación de políticas neoliberales como la apertura irrestricta del mercado, con un tipo de cambio poco competitivo, y las medidas de “flexibilización laboral”. Así fueron disminuyendo los volúmenes producidos (un 54% entre 1993 y 2002), la cantidad de empresas (se estima que cerraron 2500 unidades productivas) y la cantidad de empleados ocupados (unas 180 mil) (Carrera et al, 2006), mientras los productos nacionales eran sustituidos por importados de menor precio. Entre 1993 y 2001 cayó un 37% el valor agregado de la producción, un 51% el empleo y un 45% las horas trabajadas (Gallart, 2006). Las empresas sobrevivientes optaron por replicar una estructura similar a la industria global: desarticular y transformar la organización industrial del sector, hacia una estructura de tercerización del proceso productivo concentrándose en los aspectos más rentables de la actividad, trasladando el riesgo empresario hacia los talleres donde se confeccionan las prendas, y

² Sólo por citar tres, se menciona el programa “Compromiso social compartido” (INTI), el intento fallido de reforma de la ley de Trabajo domiciliario y el Plan Nacional de Regularización del Trabajo (MTEySS).



estos, a la vez, hacia sus empleados, en muchos casos, domiciliarios. Los antiguos productores pasaron a ser “fabricantes sin fábrica”, concentrando su actividad casi exclusivamente en el diseño, comercialización y venta.

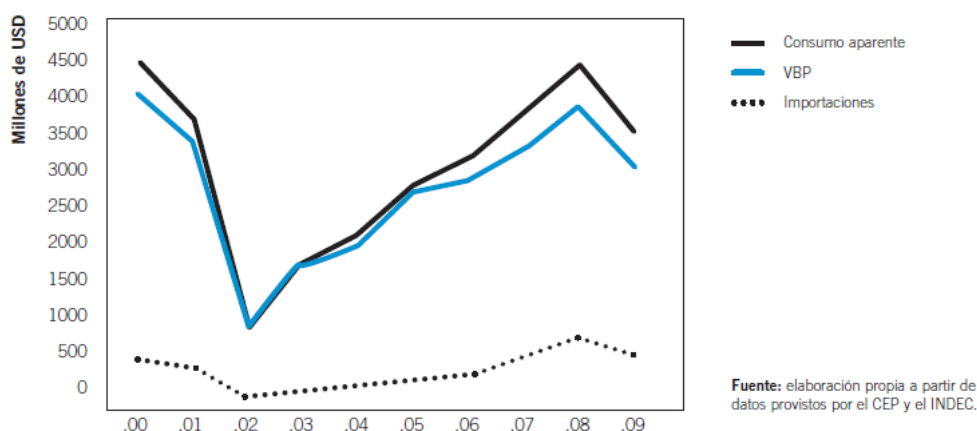
La fabricación efectiva de los productos se tercerizó así en talleres productivos y las actividades dentro del eslabón de diseño y confección se horizontalizaron hasta presentar al día de hoy un elevado grado de atonicidad y baja concentración económica. El sector textil presenta por ello los niveles más bajos de concentración de la industria nacional, con un 99% de los establecimientos de tipo pequeña y mediana empresa (COFECYT, 2008).

La crisis generada en los años 2001 y 2002 no hizo más que agravar estas condiciones cayendo el valor bruto de la producción en un 70%, mostrando una utilización de la capacidad instalada del 45%, mientras su participación relativa en el Valor Bruto de la Producción Industrial mudó del 3,2% al 1,7% y solo alcanzó el 45% del volumen producido en 1997 (Bentolila, 2011).

Todo indica que las reformas efectuadas en la década de 1990, representaron un cambio estructural para toda la cadena productiva, insertando al país en la nueva lógica global. No obstante, buena parte de estas condiciones cambiaron notablemente a partir del año 2003 en la que se llevaron adelante políticas de crecimiento de la demanda doméstica agregada y de protección industrial selectiva. El sector se reactivó fuertemente, lo que trajo aparejado un crecimiento en la ocupación industrial de las ramas textil y de confecciones, la creación neta de empresas, al punto que ya en 2007 existían 10% más de firmas que en el mejor año de la Convertibilidad (Gallart, 2009) con una creación de 308.000 puestos de trabajo y un incremento del 140% en el salario (D’Ovidio, 2007).

La crisis internacional de 2009 afectó nuevamente al sector aunque según la Fundación ProTejer, durante el primer bimestre de 2010 la actividad de la confección aumentó a un ritmo del 35% y hubo tasas de crecimiento de la inversión del 103% en las empresas del sector, con una inversión en bienes de capital, partes y accesorios para toda la cadena que sumó USD71,8 millones, es decir, un 86% más que durante el mismo período de 2009 (Bentolila, 2011).

El siguiente gráfico revela cómo el consumo de productos textiles ha estado vinculado estrechamente a los niveles de consumo (prociclicidad), y cómo luego de la recesión y posterior crisis post-devaluatoria ha crecido desde 2002 hasta la crisis del 2008 de modo notable, a un promedio interanual del 23%.



Fuente: Bentolila, 2011 en Matta y Magnano, 2011

Se observa además que en promedio sólo el 14% del consumo doméstico ha sido satisfecho por productos importados. Si bien es cierto que –como en todo el mundo- han ido creciendo las importaciones a partir de la década de 1990 (en la que en volúmenes se importó 50 veces el volumen de los 80 según Adúriz, 2009) y luego en la década de 2000, las cifras argentinas contrastan con las de otros países como el caso de EEUU, donde según la *American Apparel and Footwear Association*, el 97% de la indumentaria vendida en el país se realiza internacionalmente.

La Tabla 1 muestra que la Argentina en 2014 se halla lejos de ser uno de los países con mayores importaciones de indumentaria, representando menos del 0,1% de las importaciones globales y ocupando un lugar muy distante respecto por ejemplo a otros países de la región como Brasil, México o Chile.

Tabla 1: Importaciones Globales de Indumentaria

Posición (222 países)	Pais	Importaciones en USD	% en Importaciones globales
1	USA	46612357	21,7
2	Alemania	18098454	8,4
3	Japon	14575410	6,8
4	Reino Unido	14040455	6,5
5	Francia	11422726	5,3
6	Italia	8243902	3,8
....
23	Mexico	1745677	0,8
25	Chile	1367158	0,6
29	Brasil	1129684	0,5
95	Argentina	105214	< 0,1

Fuente: elaboración a partir de datos del International Trade Center

Una de las razones de esta posición se encuentra en la Tabla 2 que muestra que Argentina es uno de los países que impone una mayor alícuota arancelaria a las importaciones de este sector, un lugar que comparte solamente con el 8% de los países del mundo, entre los que se hallan Brasil y Bolivia.

Tabla 2: Protecciones arancelarias a nivel global

% Protección arancelaria	% Países	Ejemplos AL	Ej. Otros países
0-5	28%	Chile	UE
6-15	24%	Peru	EEUU
16-30	40%	Mexico, Ecuador, Venezuela, Uruguay	China
+ 30	8%	Argentina, Brasil, Bolivia	Sudáfrica

Fuente: elaboración a partir de datos del International Trade Center

Si la hipótesis desarrollada por buena parte de los especialistas fuera cierta, al cambiar las condiciones macroeconómicas en las que se desempeñaba la industria nacional deberían haberse visto modificaciones significativas en la organización de la cadena productiva y como consecuencia en las condiciones laborales, algo que los datos presentados al inicio demuestran que no ha ocurrido en la medida esperada.

La búsqueda de un marco teórico alternativo

Por lo dicho, la explicación a esta situación aparentemente paradójica, no puede buscarse en los factores macroeconómicos ni en una teoría microsocial fundada en la elección racional y la coordinación de mercado. Debe desarrollarse en cambio un marco analítico que incorpore a las instituciones y las redes de interacción en una estructura de campos y de factores convergentes, particularmente a nivel meso-social.

En primer lugar, este marco debe emerger del *giro relacional* operado en el estudio de las prácticas económicas durante las últimas décadas y que ha impulsado los análisis de estructuras y mecanismos subyacentes a estas prácticas, particularmente en el meso-nivel (redes, conglomerados, cadenas productivas, sistemas locales) como instancias conceptuales que complejizan las nociones de *mercado* o *sector* utilizadas habitualmente por el *mainstream* económico (Lawson, 2003).

Tanto las teorías evolucionistas o institucionalistas en economía, como la denominada “nueva geografía económica” y la “nueva sociología económica” pretenden encontrar conceptos y métodos que puedan dar cuenta de la complejidad de ciertos fenómenos que ocurren particularmente a nivel



meso-económico (Ocampo, 2005; Roitter et al. 2012). En el caso de este proyecto, en que es preciso comprender particularmente por qué las diversas políticas, así como las recomendaciones y esfuerzos de numerosos actores no han logrado resolver los problemas estructurales de una industria específica, adquiere relevancia uno de estos procesos más analizados por la literatura reciente, denominado como “path dependence” (David, 2007; Giuliani y Matta, 2013).

Según Martin y Sunley (2010), la “dependencia del trayecto” puede ser considerada como un proceso histórico abierto y dinámico por el cual las tecnologías, las industrias y las instituciones evolucionan a lo largo de diversos caminos. Esta historia puede ser interpretada como una cadena de eventos temporal y causalmente ordenados en la cual cada evento reproduce o refuerza los anteriores (en la versión más restrictiva de la teoría) o bien desencadenan nuevas secuencias (en la versión menos restrictiva). De este modo, las elecciones realizadas en el pasado (tecnologías materializadas en maquinaria, diseños de productos, recursos, competencias, habilidades laborales adquiridas mediante el aprendizaje) influyen las subsecuentes decisiones y prácticas económicas. Esto es aún más evidente si esta industria se halla en una etapa de madurez de su ciclo de vida, donde predominan los mecanismos de “bloqueo” ocasionados por procesos acumulativos y autoreforzantes (o autocatalíticos).

Entre las fuentes de “path dependence” se hallan la dependencia de eventos iniciales; la inercia institucional; el bloqueo tecnológico, los crecientes “efectos retorno”, y la estructura de interacciones en términos de incrustación social (Granovetter, 1985) o de vínculos y dependencias económicas locales y extralocales (Martin y Sunley, 2010). Entre los “efectos retorno” que generan “path dependence” se halla el efecto aprendizaje, los efectos de coordinación, las expectativas autoreforzadas, o la generación de rutinas idiosincráticas.

En este caso, donde el foco del análisis se encuentra particularmente en la morfología estructural y las formas de organización que inciden en forma negativa particularmente en las condiciones de trabajo de las actividades de confección, interesa especialmente caracterizar estas estructuras y su dinámica. La literatura al respecto brinda un conjunto de marcos conceptuales no exentos de contradicciones.

Probablemente uno de los enfoques estructurales más utilizados en la literatura es el de las “cadenas de valor”, un concepto que fuera desarrollado originalmente para comprender los procesos al interior de la firma, pero que luego se ha extendido a las relaciones entre ellas (Porter, 1985; Kogut, 1985). Estas cadenas que pueden ser globales o locales se entienden como un conjunto de redes



interorganizacionales articuladas en función de la circulación de bienes y servicios en un flujo que va desde la producción primaria a la comercialización.

A diferencia del análisis sectorial, el análisis de la cadena permite comprender las relaciones entre agentes localizados tanto en ámbitos locales como globales (Kaplinsky, 2002); revelar la incrustación social de la organización económica y visualizar de qué modo se vinculan los procesos micro y macro económicos (Granovetter, 1985; Gereffi, 2001).

El proceso de análisis y “reconstrucción” de las cadenas productivas incluye analizar su estructura y su funcionamiento, reconociendo los eslabones que las componen y los actores que los constituyen, incluyendo a los actores que, sin formar parte de la estructura central de la cadena, guardan relaciones de mutua incidencia con ella tales como las asociaciones sectoriales de empresas y de trabajadores, las instituciones de apoyo tecnológico y financiero, los organismos del Estado relacionados, entre otras.

Una de las diferencias clave del análisis de cadenas productivas respecto a un análisis meramente sectorial o individual es que permite considerar que las condiciones y oportunidades de las empresas guardan relación con su posición en la cadena de valor y a su vez con la situación de toda la cadena. Desde el punto de vista estructural, las firmas no son átomos aislados y en ese sentido reciben las presiones que emergen de todo el encadenamiento (Schmitz, 2005).

En el análisis de cadenas de valor es posible identificar un conjunto reducido de perspectivas teóricas dominantes que comparten algunas características muy definidas.

En primer lugar, en la literatura tienden a privilegiarse las cadenas globales de valor (CGV), favorecidas por procesos de especialización y relocalización desde los países “centrales” hacia los “periféricos” (Gereffi, 2001). En cambio, existen menos estudios de las cadenas locales, que son las que generan un mayor impacto territorial e involucran particularmente a micro y pequeñas empresas. Muchas investigaciones en esta línea se concentran además en las relaciones entre las firmas y sus resultados económicos más que en las consecuencias de estos arreglos en las condiciones de trabajo y los ingresos de los eslabones más débiles de la cadena.

Otra característica común en muchas perspectivas que analizan las cadenas de valor, como el análisis de los procesos de isomorfismo en los campos organizacionales del nuevo institucionalismo (DiMaggio y Powell, 1983) o el neofuncionalismo de las teorías de redes (White, 2002), es que continúan bajo la influencia de las teorías de la acción racional (condicionada por variables como la complejidad de tareas, la codificación de las transacciones o las competencias de los proveedores).



Se advierte además en la literatura una preocupación central por la cuestión de la gobernanza de las cadenas, aunque priman los modelos que buscan explicarla en términos de tipologías interactivas, con el riesgo de que éstas queden escindidas de otras relaciones objetivas. Esto es lo que sucede en la teoría sobre las cadenas de valor global (Gereffi, 2001), que recibe las influencias de las teorías de redes pero particularmente las de los costos de transacción (Coase, 1937), centradas en explicar por qué algunas firmas deciden internalizar o externalizar ciertas funciones de su proceso productivo.

A pesar de sus limitaciones epistemológicas, la teoría realiza un aporte analítico interesante al plantear que la clave para comprender las cadenas productivas son sus distintas formas de coordinación o gobernanza. Esto es particularmente relevante en cadenas fragmentadas, es decir en las que existe una separación física de diversas partes de un proceso productivo (Arndt y Kierzkowski, 2001). En particular G. Gereffi divide las cadenas en dos tipologías: las impulsadas por los productores y las impulsadas por los vendedores (Gereffi, 1999). Mientras las primeras se relacionan con actividades con una fuerte presencia de industrias fabricantes (como el caso de la industria automotriz) las últimas refieren a aquellas en las cuales largas redes de subcontratación son manejadas por minoristas, comercializadores y otros intermediarios con gran capital comercial, que fabrican pocos o ninguno de los productos que se venden bajo su marca.

En la descripción de las cadenas, G. Gereffi considera cuatro dimensiones claves, entre las cuales la más importante es la estructura de gobernanza: la autoridad y las relaciones de poder que determinan cómo se distribuyen y fluyen los recursos financieros, materiales y humanos en una cadena (Gereffi, 1994). Las otras tres dimensiones son la estructura *input-output* que describe el proceso de transformación de las materias primas y otros *inputs* en productos finales; la territorialidad o configuración geográfica y el contexto institucional que describe la reglas de juego referidas a la organización y operación de la cadena (Gereffi, 2001).

En resumen, si bien los enfoques dominantes realizan valiosos aportes al análisis de las CVL, tienden a reducir los fenómenos relacionales a decisiones racionales de los agentes individuales o bien se centran en el análisis de las relaciones *input-output* y el flujo de bienes y servicios, sin profundizar demasiado en aspectos como las condiciones laborales al interior de cada caso.

Con mayores niveles de complejidad e integralidad, otras conceptualizaciones elaboradas recientemente enmarcan a las cadenas de valor en estructuras socio-económicas tales como los “modelos productivos” (Boyer y Freyssenet, 2001; Neffa, 1998), las “configuraciones productivas”

(De la Garza Toledo, 2005), los “regímenes sociotécnicos” (Geels y Schot, 2007), o los “campos” (Bourdieu, 2001).

Estos conceptos poseen diferencias al provenir de distintas corrientes teóricas y estar basados en supuestos epistemológicos divergentes pero coinciden en su perspectiva multinivel y multidimensional para explicar las estructuras dominantes que condicionan las estrategias de los agentes económicos.

En el caso de los modelos productivos (De la Garza Toledo y Neffa, 2010), con raíces en el regulacionismo, (Boyer, 1989), se trata de describir la forma en la que se organizan las unidades económicas, la producción y el trabajo para sostener las tasas de ganancia y obtener los mejores resultados en materia de rentabilidad. El modelo incluye coherentemente medios para aumentar productividad, involucrar personal, ganar mercados, realizar acciones de lobby político, entre otros, pudiendo coexistir varios modelos (Neffa, 1998)³.

El centro del modelo es la “estrategia de ganancia” (Boyer y Freyssenet, 2001), el proceso por el cual las empresas compiten, cubren costos, amortizan el capital, obtienen ganancias para compensar inversores, incorporar innovaciones, aumentar escalas, generar nuevo productos, reducir costos y ampliar porciones de mercado. No obstante, existen tres componentes en los modelos que son la “política-producto”, la organización productiva y la relación salarial.

Por su parte el concepto de “configuración productiva” (De la Garza Toledo, 2005) plantea a diferencia de los “modelos productivos” la posibilidad de que existan contradicciones entre algunos de sus elementos y divergencias internas entre los actores. Además, implica incluir dentro de las dimensiones de modelo de producción a la cultura laboral (Wright, 2001) y a la perspectiva de los sujetos en interacción (buscando salvar las limitaciones del estructuralismo, del positivismo y del funcionalismo). Según esta concepción, las estrategias de los actores resultan de presiones estructurales externas a las unidades económicas e internas a estas, pero también de las concepciones e interacciones de los sujetos. En ese sentido, el fin de una configuración productiva no se da puramente por presiones estructurales si no surgen sujetos alternativos con la fuerza y las concepciones que las revolucionen.

En cuanto al “régimen sociotécnico” (Geels y Schot, 2007) que tiene origen en el institucionalismo y la teoría de la estructuración de A. Giddens (1984), se incluyen rutinas cognitivas (Nelson and

³ Por ejemplo, Boyer y Freyssenet identificaron en el sector automotriz en el último cuarto del siglo XX: los modelos “tayloriano”, “woollardiano”, “fordiano”, “sloaniano”, “toyotiano” y “hondiano”



Winter, 1982), regulaciones y standards (Unruh, 2000), adaptación de estilos de vida a los sistemas tecnológicos, inversiones en maquinaria, infraestructura y competencias (Tushman y Anderson, 1986; Christensen, 1997). Una industria puede hallarse ante la existencia de un “régimen sociotécnico” dominante por lo cual los procesos de cambio e innovación emergen de la existencia de trayectorias o caminos divergentes que ocurren por las interacciones entre procesos en tres niveles: innovaciones de nicho (generadas por aprendizaje o mejoras en eficiencia), cambios en el ambiente o desestabilización del régimen por ventanas de oportunidad de las innovaciones de nicho. Esto se debe a que el comportamiento de las empresas no puede predecirse homogénea y linealmente, en primer lugar porque las firmas simultáneamente no sólo soportan sino que crean estos procesos y en segundo término porque cada firma se adapta a esta historia y entorno en función de sus propios recursos y competencias particulares (López, 1996).

Los regímenes socioproductivos son tipos de estructuras y tienen el carácter de “campos organizacionales” (comunidades de grupos interactivos) compuestos por comunidades grandes y estables con reglas permanentes y articuladas. Por su parte los nichos son pequeños e inestables y sus reglas eventuales. Siguiendo la teoría institucional se incluye entre estas reglas (Scott, 1995) a las regulaciones (estándares, leyes), normas (roles, valores, comportamientos), y reglas cognitivas (creencias, definición de problemas, heurísticas de investigación, etc).

La teoría concibe a los actores como autointeresados y orientados a fines pero con racionalidad limitada. Las reglas e instituciones están siempre implicadas en su acción y generan mecanismos de reproducción por lo que los actores no son pasivos seguidores sino usuarios activos y hacedores: el comportamiento de las empresas no puede predecirse homogénea y linealmente porque cada firma se adapta a su historia y entorno en función de sus propios recursos y competencias particulares.

Adaptando las categorías citadas al proyecto actual, y en función de lo ya analizado en proyectos precedentes, podrían identificarse al menos tres tipos de mecanismos o estrategias de los actores en la industria de indumentaria: en primer lugar los “dominantes”, cuando tienden a reforzar (mediante la generación de externalidades, rutinas, creencias, etc.) el modelo productivo vigente y sus consecuencias negativas; las “alternativas”, cuando se orientan al cambio en el modelo productivo, modificando radicalmente aquellos aspectos (organización, tecnología, procesos, etc) que generan los resultados indeseados; las estrategias “de ajuste”, que sin modificar ni poner en cuestión el modelo productivo dominante, generan modificaciones parciales para solucionar estos efectos.



Una última perspectiva alternativa surge de considerar a las CVL como campos (Bourdieu, 2001) presuponiendo de ese modo que las relaciones *input-output* se hallan mediadas por otras estructuras y procesos específicos.

Siguiendo a P. Bourdieu, cada campo debe ser entendido como una configuración idiosincrática de relaciones objetivas entre posiciones que se encuentran definidas en las determinaciones que imponen sobre sus ocupantes, en la distribución de las especies de capital y en su relación con otras posiciones. Estas estructuras se vinculan además con otras que se hallan internalizadas en forma de *habitus* en los agentes que las componen. En cierto sentido, un agente existe como tal en la medida en que existe el campo en el que se encuentra (Bourdieu, 2001).

Pensar a cada cadena como un campo supone, en un primer término, que pueden darse en ella procesos y fenómenos particulares que no se replican necesariamente en otros casos, ni aún en cadenas similares en territorios diversos. Esto se debe a que las determinaciones externas que influyen sobre los agentes situados en un determinado campo no los alcanzan de forma directa. Por el contrario, éstas influyen a través de la mediación específica de las formas y fuerzas particulares del campo, después de haber sobrellevado una reestructuración que es proporcional a su grado de autonomización, imponiendo su lógica específica y su historia particular (Bourdieu, 2001).

Según P. Bourdieu las relaciones objetivas que se establecen entre las empresas por la conquista de porciones de mercado constituyen un campo de fuerzas. En este campo, las formas de funcionamiento se especifican según las propiedades características del producto y de las disposiciones que contribuyen a darle forma. El campo permite ver diferencias y complementariedades entre firmas mejor que el sector o rama, que agrega homogeneizando diferencias de tamaño, modo de financiamiento, modo de fabricación, modo de comercialización, tipo de producto/de cliente, entre otras.

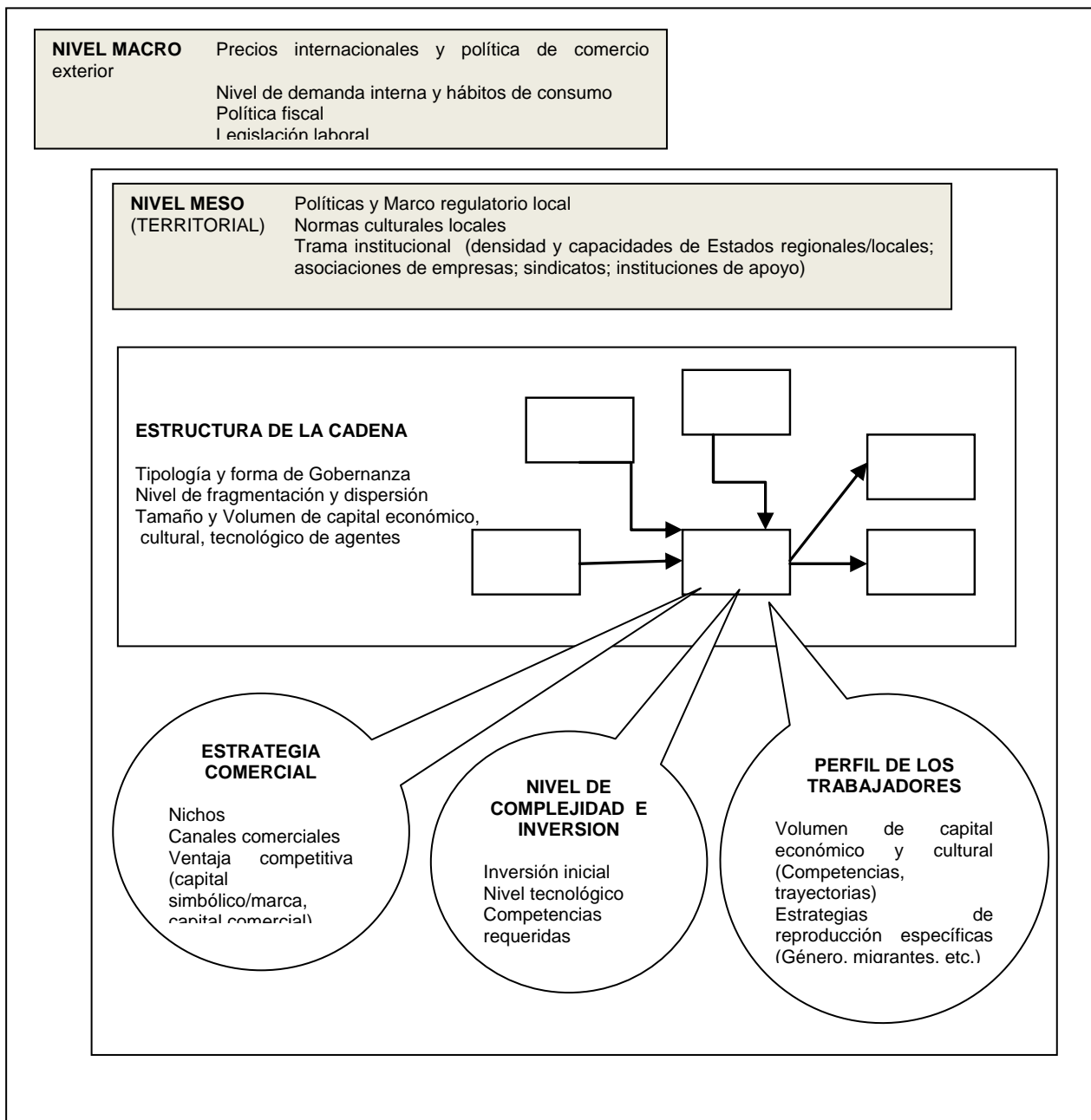
Factores clave para reconstruir las cadenas de valor local

A partir de los hallazgos empíricos en estudios precedentes (Matta et al, 2014) y de las conceptualizaciones teóricas señaladas se propone un modelo analítico que identifica un conjunto de factores clave que permiten reconstruir los procesos que impactan en las condiciones laborales de los eslabones de la cadena productiva. La hipótesis fundamental es que para encontrar las causas subyacentes a la precariedad en las condiciones de trabajo en una cadena de valor local, se requiere

de un modelo que integre un conjunto de factores de distinta índole que no se explican de forma separada, sino como complejos estructurados en forma de campos.

Cada uno de estos factores clave debe interpretarse como parte de la reconstrucción progresiva de un fenómeno complejo, donde cada dimensión converge con las restantes y genera una configuración particular (Fig 2). Esta conformación tiene puntos de contacto con los conceptos señalados anteriormente (régimen sociotécnico, modelos, configuraciones) en tanto incluye diferentes niveles (micro-meso-macro) y reconoce la existencia de la dialéctica acción-estructura que se evidencia en la existencia de estrategias ligadas a disposiciones de los agentes, a su posición y sus recursos.

Figura 2: Síntesis de los factores claves para el análisis las CVL y sus condiciones laborales





1.El nivel “macro”: un primer factor clave se corresponde con el contexto a nivel macro. Si bien este nivel incluye numerosas variables, pueden considerarse como relevantes las condiciones y factores nacionales e internacionales diferentes según la cadena de la que se trate. En el caso de las CVL, particularmente inciden los hábitos de consumo, la política fiscal, la legislación laboral, las políticas de trabajo y empleo nacionales, la evolución de la demanda interna así como las regulaciones que inciden en la competencia frente a productos y servicios internacionales.

A modo de ejemplo, en función de los hábitos de consumo, dos características generales de la industria de indumentaria que impactan en las actuales estrategias son su prociclicidad y estacionalidad. La primera implica la ya descripta alta correlación entre la evolución de la economía y la del sector, y una alta elasticidad ingreso de la demanda de textiles mientras que la segunda se debe a que por lo general, las empresas trabajan durante el año en dos temporadas, otoño-invierno y primavera-verano, con fuerte actividad en los tres o cuatro meses previos al lanzamiento de las temporadas, por lo cual los trabajadores del sector estarían ocupados unos nueve meses al año. De este modo, una vez más, la informalidad evitaría los costos laborales de la eliminación de los puestos de trabajo para los cuatro meses ociosos.

Estas correlaciones llevan a que las empresas prefieran trabajar con talleres informales, pues de esta forma evitan los costos laborales originados en indemnizaciones por despidos o en salarios pagados (por tiempos muertos) en períodos de baja producción y posibilita aumentar rápidamente la producción en caso de que sea necesario. De este modo, las empresas encontrarían en la informalidad la flexibilidad necesaria de la producción, que les permitiría no responsabilizarse de las fluctuaciones macroeconómicas.

2.El nivel “meso”: como ya hemos dicho, si bien este contexto macro es de gran relevancia, no explica por sí solo la forma en que se distribuye el valor en su interior. Esta limitación del nivel macro, hace necesaria la inclusión de factores a nivel meso, en algunos casos vinculados a la estructura de la cadena y en otros a las particularidades del territorio.

Entre los primeros, se destaca el referido a la tipología y la forma de gobernanza de la cadena en tanto determina la posición que ocupan en ella los eslabones analizados. Siguiendo el planteo de Gereffi (2001), esta posición adquiere relevancia sólo en función de las características generales del producto/servicio y la organización de su cadena. Si las cadenas son impulsadas por los vendedores como en el caso de la indumentaria, las asimetrías se vuelcan a favor de los últimos eslabones. Esto implicaría analizar particularmente por qué los vendedores concentran el poder en la cadena, explorando si se debe a su capilaridad para acceder a los clientes o a su capacidad para agregar valor en términos de capital simbólico o tecnológico.

Esta dimensión permite explicar el origen de ciertas relaciones de poder traducidas en distribución de los precios (Ver Tabla 3) pero resulta insuficiente para explicar las causas de las precarias condiciones laborales en la medida en que existen otras cadenas de valor en las que no se presentan estos fenómenos.

Tabla 3: Precios a los distintos eslabones en la cadena y precio al trabajador (%)

CV Textil	
Precio al trabajador	3%
Precio al taller	5%
Precio al Intermediario	20%
Precio a la Industria	45%
Precio de venta comercio final	100%

Fuente: Matta y Magnano, 2011; Matta et al; 2007; Matta et al, 2011.

El análisis de una CVL debe incorporar, por tanto, otro factor relevante que se relaciona con el nivel de fragmentación y dispersión de la cadena productiva. Esta fragmentación no sólo es de tipo funcional sino estructural, y se relaciona a su vez con el tamaño de las unidades productivas (su volumen de capital económico, cultural, tecnológico, etc.) y su dispersión geográfica. En los casos estudiados, la mayor parte de los emprendimientos son pequeños (muchos de carácter familiar) y se hallan dispersos en grandes tramas urbanas (en muchos casos incluso son de carácter domiciliario). Esta particularidad genera la aparición de agentes cuya función es officiar de nexo entre estas unidades y sus clientes (en general empresas de mayor tamaño). Los intermediarios favorecen la coordinación de la cadena, pero también se apropian de parte del valor generado por las pequeñas unidades que -en cierta medida- se hallan cautivas en esta relación. Los agentes que ocupan esta posición tienden a reforzar esta dependencia al monopolizar su vínculo con las empresas compradoras.

En el caso de la cadena de valor de indumentaria, se encuentran los “recolectores”, que surgen como resultado de la estrategia de reducción de costos de las empresas confeccionistas. En muchos casos el “recolector” es un verdadero organizador de la producción: articula la demanda de trabajo entre los talleristas domiciliarios, conoce a los proveedores de insumos y servicios y tiene acceso a empresas y talleres de diversas dimensiones. Ofrece a la empresa confeccionista una simplificación y flexibilidad adicional en el proceso productivo que no sólo le permite abaratar costos sino que transfiere directamente responsabilidades legales y riesgos empresariales al realizar un acuerdo comercial con el intermediario.



La fragmentación del proceso productivo genera además como efecto secundario la escasa interacción entre los trabajadores, lo que limita las posibilidades de que se genere un sujeto colectivo capaz de sostener estrategias de reivindicación (como sucede en las grandes fábricas).

Si bien este factor es particularmente relevante en los casos analizados, tampoco explica de manera suficiente las condiciones laborales en la medida en que existen otros sectores con una fragmentación similar y otras condiciones de trabajo (como sucede en el sector de industrias informáticas, por ejemplo).

Finalmente, deben considerarse una serie de factores que operan a nivel territorial y que resumiremos bajo la denominación de marco institucional y regulatorio a nivel local. Como plantean las posiciones institucionalistas y regulacionistas esto no sólo incluye las características de las leyes específicas sino de las normas culturales que toleran o castigan las situaciones de precariedad laboral. A esto se agrega la densidad y la capacidad de las instituciones locales, particularmente aquellas que se ocupan del control de las condiciones laborales. Esta capacidad se relaciona además con las características de los sectores, en la medida en que el control de las cadenas más fragmentadas, dispersas geográficamente e invisibilizadas, requieren de mayores costos de operación.

En este punto se destaca el papel de las entidades sindicales, en la medida en que su baja cantidad de afiliados y la escasa capacidad de acción colectiva los ubica en muchos casos en una posición de complicidad con los sectores patronales (anteponiendo la protección de los escasos trabajadores sindicalizados a la situación de aquellos que se hallan en la informalidad) (Pascucci, 2011).

En el caso de la industria textil, se calcula que sólo el 15% de los trabajadores están sindicalizados (Adúriz, 2009). Desde la perspectiva de los talleres independientes y los talleres el sindicato aparece como una institución sin arraigo en sus actividades en la cadena (Matta y Magnano, 2011).

3.El nivel “micro”: de estos factores precedentes se desprenden otras dimensiones que permiten comprender las heterogeneidades dentro de la cadena, relacionados con las estrategias empresariales, la complejidad tecnológica y nivel de inversión de las actividades y el perfil de sus trabajadores.

En cuanto a la estrategia comercial, ésta se relaciona particularmente con la tipología de los clientes de cada firma. En una misma cadena productiva, pueden encontrarse estrategias heterogéneas y firmas que se dirigen a consumidores específicos con mayor poder adquisitivo (nichos). En estos casos, la diferenciación implica generar no sólo productos materialmente diferentes, sino la



construcción simbólica en términos de diseño e imagen de marca. Este diferencial aumenta aún más las brechas en la distribución de ingresos entre los vendedores y los segmentos iniciales de la cadena.

Si bien este factor permite explicar las heterogeneidades dentro del mismo campo, no es suficiente por sí mismo para explicar las condiciones de trabajo. Las estrategias de diferenciación descritas pueden hallarse en industrias diversas donde no se encuentran condiciones laborales precarias como en la cadena analizada. Además, pueden hallarse casos en los cuales las condiciones de trabajo son similares para empresas con diversas estrategias y con diverso grado de asimetría en su distribución de los ingresos.

En cuanto al nivel de complejidad tecnológica y el nivel de inversión de las formas de producción, es evidente que las industrias trabajo intensivas, en las que no se requieren grandes inversiones iniciales en capital económico ni de capital cultural en términos de tecnología o habilidades específicas, son más proclives a generar eslabones con desventajas relativas. Esto no sólo se da por su característica intrínseca sino porque esta condición favorece el trabajo domiciliario, la fragmentación y su consiguiente “invisibilidad”. Esta es otra característica distintiva de este sector y si bien no explica por sí solo el fenómeno, permite comprender las particularidades del modo en el cual el campo se configura en términos de capital.

Existe además otro factor relacionado con el perfil de los trabajadores y las disposiciones y subjetividades a lo largo de la cadena. Se trata un proceso de ajuste no deliberado ni consciente entre las características objetivas (productos, forma de producción, organización, entre otros) y las características de los trabajadores. Éstos comparten en general un menor volumen de capital económico y cultural pero también disposiciones que acaban por ser funcionales a las condiciones materiales en las que se desenvuelven. En algunos casos éstas están asociadas a problemáticas complejas que bajo la forma de autoexplotación enmascaran diversas desigualdades objetivas, como lo que sucede en el marco de las diferencias de género (particularmente importante en el caso de la confección de indumentaria) o en el caso de los migrantes extranjeros (claves para comprender lo que sucede en la industria del ladrillo y en la industria textil).



Consideraciones finales: estructuras y estrategias

La situación de la industria de indumentaria en Argentina, particularmente las condiciones laborales en el eslabón de confección, no parece responder linealmente a una de las hipótesis centrales en la literatura especializada: la estructuración y formación de precios en las cadenas de valor global. Si bien esta explicación pudo haber sido relevante para explicar los cambios estructurales operados en la década de 1990, no son suficientes para comprender por qué a pesar de los cambios operados a nivel macro a partir del año 2003 estas estructuras no se han modificado significativamente.

Se ha planteado entonces la necesidad de elaborar un marco analítico que permita estudiar a los encadenamientos productivos como campos, es decir, como configuraciones particulares de relaciones objetivas entre posiciones, en los cuales confluyen diversas fuerzas, más o menos estructuradas, a las que hemos denominado como factores críticos. Se receptan así buena parte de los aportes de distintas vertientes explicativas pero despojándolas de supuestos funcionalistas o racionalistas e integrándolas en un marco analítico más complejo, que incluye en diversos niveles a estos factores convergentes que permiten una comprensión más integral del problema.

Este marco analítico debe ser necesariamente multinivel, incluyendo aspectos macro, pero también meso: el hecho de que la cadena sean impulsada por los vendedores permite comprender la asimetría existente a favor de los mismos, lo que sumado a la gran dispersión y fragmentación - sobre todo en los eslabones de producción- y al rol de los intermediarios, ayuda a interpretar el mayor grado de vulnerabilidad de los pequeños talleres y sus trabajadores. A ello aporta la escasez de estrategias comerciales posibles para este sector, dado que el único modo de mejorar sus ingresos es aumentando la producción, lo que va de la mano de estrategias de autoexplotación que se ligan a la comprensión del perfil de los trabajadores: inmigrantes, mujeres, dispuestos a soportar regímenes de trabajo en algunos casos lindantes con la esclavitud, pero sostenidos como parte de la reproducción de la unidad doméstica que se presenta como una unidad con el emprendimiento productivo.

Tal como se ha señalado a lo largo del trabajo, ninguno de los factores explica por sí mismo las condiciones de trabajo, sólo un análisis integral del funcionamiento de cada campo sustentado en datos empíricos, permite sostener la hipótesis elaborada al comienzo del trabajo sobre la necesidad de que las políticas públicas consideren esta complejidad a la hora de formular nuevas políticas que pretendan transformar las condiciones de trabajo en las MyPEs.



En lo referido a la reconstrucción de la trayectoria de la industria, en la medida en que se intenta comprender de qué modo ha evolucionado la industria hasta consolidar un “régimen sociotécnico dominante” y de qué modo se presentan los mecanismos y estrategias que se autorrefuerzan en virtud de su “path dependence”, se trabajará con la lógica de proceso (“process research”) (Zietsma & Lawrence, 2010; Langley, 1999). Esto implica reconstruir narrativamente la trayectoria del sector en función de los datos obtenidos mediante entrevistas cualitativas.

Para detectar las distintas estrategias (autoreforzantes, de ajuste, alternativas) y formular políticas adaptadas a cada una, se encuentra en proceso un estudio de campo cuya fuente de datos más relevante es una encuesta semi-estructurada a una muestra probabilística de unidades productivas (formales e informales) y entrevistas en profundidad a actores clave del sector, la cadena y el ambiente institucional en la Ciudad de Córdoba. Se relevan aspectos productivos, comerciales, demográficos, resultados económicos, estructura de relaciones, perfil de los trabajadores y calidad del empleo a partir de los cuales se aplicarán técnicas multivariadas (análisis de cluster, Partial Least Square y Análisis de Redes Sociales) para identificar los diferentes segmentos y sus estrategias y técnicas cualitativas.

Finalmente, en función de los resultados, se analizarán además cuatro dimensiones de las políticas que se consideran relevantes a la hora de enfrentar problemas estructurales (Matta et al, 2012): su complejidad, profundidad, escala y horizonte temporal.

Bibliografía citada

- Anner, M; Bair, J; Blasi, J (2012) Buyer Power, Pricing Practices and Lanor Outcomes in Global Supply Chains. IBS Colorado. Working paper.
- Adúriz I. (2009) *La Industria Textil en Argentina. Su evolución y sus condiciones de trabajo*. Foro Ciudadano de Participación por la Justicia y los DDHH-Instituto para la Participación y el Desarrollo. Buenos Aires, FOCO-INPADE.
- Aggio, C; Cetrángolo, F. y Gatto, F (2011) Políticas de innovación orientadas a pymes en la Argentina, En Dini, M; Stumpo G. (Comp) (2011) Políticas para la innovación en las pequeñas y medianas empresas en América Latina. CEPAL.
- Anlló, G., Kosacoff, B., Ramos, A (2007) “Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007”. En Kosacoff B. (Ed.), (2007) *Crisis, Recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*. CEPAL, Sgo de Chile.
- Arias, O., Demombynes, G., Moreno, J. y Rofman, R. (2008) “Informalidad, protección social y mercado de trabajo en la Argentina”. En Banco Mundial; Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social *Aportes a una nueva visión de la informalidad laboral en la Argentina*. -1a ed.- Buenos Aires.
- Arndt S. y Kierzkowski H. (2001) *Fragmentation. New production patterns in the world economy*, Oxford University Press.



- Beccaria, L. (2007) "El mercado de trabajo luego de la crisis. Avances y desafíos". En Kosacoff B. (Ed.), (2007) *Crisis, Recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*. CEPAL, Santiago de Chile.
- Bentolila C. (2011) "El sector confeccionista textil argentino: su estado actual y su evolución en números". En Matta A. y Magnano C. (coord.) *Trama productiva urbana y trabajo decente. Análisis y estrategias para la cadena productiva textil de indumentaria en Áreas Metropolitanas*. Buenos Aires, OIT.
- Bertranou, F. y Maurizio, R. (eds.) (2011) *Trabajadores independientes, mercado laboral e informalidad en Argentina*, Buenos Aires, Organización Internacional del Trabajo.
- Bertranou, F.; Casanova, L., Lukin, T (2013) *La formalización laboral en Argentina: Avances recientes y el camino por recorrer**. Oficina de País de la OIT para la Argentina, Bs As.
- Bourdieu, P. (2001) *Las estructuras sociales de la economía*. Manantial, Bs As.
- Boyer, R. 1989 *La Teoría de la Regulación. Un análisis crítico* (Buenos Aires:Área de Estudios e Investigaciones Laborales-SEC YT/CEIL -PIETTE /CREDAL /CN RS/Humanitas).
- Boyer, R. y Freyssenet, M. 2001 *Los modelos productivos* (Buenos Aires:Trabajo y Sociedad/CEIL -PIETTE /IADE /Lumen-Humanitas).
- Christensen, C. M. (1997). *The Innovator's Dilemma. When New Technologies Cause Great Firms to Fail*. Harvard Business School Press, Boston, MA.
- Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4: 386-4
- Consejo Federal de Ciencia y Tecnología- COFECYT(2008) *Debilidades y desafíos tecnológicos del sector productivo, Indumentaria*, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, Buenos Aires, Presidencia de la Nación.
- D'Ovidio M. (2007) *Quien es quien en la cadena de calor el sector de indumentaria textil*. Documento Fundación El Otro, con el apoyo del Ministerio de RREE de Holanda y Novib, Oxfram, Holanda.
- David, P. (2007) Path Dependence. A foundational concept for historical social science. *Cliometrica — The Journal of Historical Economics and Econometric History*, v.1, no.2, Summer.
- De la Garza Toledo, E. y Neffa, JL (2010). *Trabajo y Modelos Productivos en América Latina*. CLACSO. www.clacso.edu.ar
- DiMaggio y Powell, W. "The iron cage revisited" Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields", *American Sociological Review*, 48 (1983), 147-60.
- Gallart M. A. (2006) "Análisis de las estrategias de acumulación y de supervivencia de los trabajadores ocupados en la rama de textiles y confecciones". En *Informalidad, Pobreza y Salario Mínimo, Programa Nacional de Trabajo Decente Argentina 2004-2007*. Buenos Aires, OIT.
- Geels, F. y Schot, J. (2007) "Typology of sociotechnical transition pathways". *Research Policy* 36, 399-417.
- Gereffi, G. (1994) 'The Organisation of Buyer-driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks', en G. Gereffi y M. Korzeniewicz (eds), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, CT: Praeger: 95-122
- Gereffi, G. (1999) 'International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain', *Journal of International Economics* 48: 37-70
- Gereffi, G. (2001) "Shifting governance structure in global commodity chains, with special reference to Internet". *American Behavioral Scientist*, Vol. 44, No. 10, pp.1616-1637, junio.
- Giddens, Anthony (1984): *The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration*, Polity Press: Cambridge.
- Giuliani, E. y Matta, A. (2013) Explaining path-dependence in the evolution of networks. The case of an Electronics cluster in Argentina ".DRUID conference, (druid8.sit.aau.dk/acc_papers/6ugya8nl4cvs37nkrst7fhls9oed.pdf).
- Granovetter, M. (1985) "Economic action and social structure: the problem of embeddedness". *The American Journal of Sociology*, 91(3), pp. 481-510.
- Kaplinsky, R. y Morris, M. (2002) "A Handbook For Value Chain Research", en sitio <http://www.ids.ac.uk/globalvaluechains/concepts/index.html>
- Kogut, B. (1985) "Designing global strategies: comparative and competitive value-added chains". *Sloan Management Review* 26 (4), pp. 15-28.



- Kosacoff B. (coord.) (2004) *Evaluación de un escenario posible y deseable de reestructuración y fortalecimiento del Complejo Textil argentino*. Buenos Aires, Cepal.
- La Voz del Interior (2012) El gremio denunció que el 50% de los empleados está en negro. Edición de 01/07/2012.
- Lawson, R. (2003) *Reorienting Economics*. Routledge. London and New York.
- Lieutier A. (2010) *Esclavos: los trabajadores costureros de la ciudad de Buenos Aires*. Buenos Aires, Retórica Ediciones.
- Lopez, Andrés (1996) *Las ideas evolucionistas en economía: una visión de conjunto*. En cdi.mecon.gov.ar/biblio/docelec/dp1422.pdf
- Martin, R y Sunley, P. (2010) The Place of path dependence in an Evolutionary Perspective on the Economic Landscape. In Boschma y Martin (Eds), *Handbook of Evolutionary Economic Geography*, Chichester: Edward Elgar, Massachusetts.
- Matta A. y Magnano C. (coord.) (2011) *Trama productiva urbana y trabajo decente. Análisis y estrategias para la cadena productiva textil de indumentaria en Áreas Metropolitanas*. Buenos Aires, OIT.
- Matta, A (2012) “El sector de las microempresas: antecedentes, políticas y programas para la promoción de la microempresa en Argentina y la provincia de Córdoba (2003-2007)”. En “Los microemprendimientos productivos e innovadores en la provincia de Córdoba”, Fernando Sonnet (Ed.).Asociación Cooperadora de la Facultad de Cs Económicas.UNC..
- Meier G. y Rauch, J. (2005) *Leading Issues in Economic Development*. Oxford University Press, Oxford-New York.
- Neffa, Julio César 1998 *Los paradigmas taylorista y fordista y su crisis* (Buenos Aires: Lumen/Trabajo y Sociedad/PIETTE).
- Nelson, R.R. and Winter, S.G. (1982) *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, MA: Belknap.
- Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE) (2009) Boletín anual de empleo registrado y empresas. Ministerio de Trabajo, Buenos Aires. http://www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/descargas/oede/serie_anual.xls.
- OIT (2011) “La formalización del empleo en Argentina”. En *Notas OIT Trabajo decente en Argentina*. Octubre de 2011.
- O’Rourke, D. 2011. Citizen Consumer. *Boston Review* (November/December); http://www.bostonreview.net/BR36.6/ndf_dara_orourke_ethical_consumption.php; accessed January 9, 2012.
- Piore, Michael, and Andrew Schrank. 2006. Trading Up: An Embryonic Model for Easing the Human Costs of Free Markets. *Boston Review* 31: 1–22.
- Pascucci, S. (2011) *Avances y límites de la acción política sindical en la industria de la confección de indumentaria. Una caracterización del SOIVA y la UTC-Alameda*. Instituto Gino Germani.
- Porter, M. (1985). *Competitive advantage*. New York: The Free Press
- Roitter, S. Erbes, A., Kababe, Y. (2012) El desafío del desarrollo para la Argentina en un contexto mundial incierto. IV Congreso Anual AEDA. http://www.congresoaeda.com.ar/ponencias/Erbes_Kababe_Roitter.pdf
- Scott, W. Richard 1995. *Institutions and Organizations*. Thousand Oaks, CA:
- Tushman, M. L., P. Anderson. (1986). Technological discontinuities and organizational environments. *Administrative Science Quarterly* 31 439–465.
- Unruh, G C (2000), ‘Understanding carbon lock in’, *Energy Policy* 28, 817-830
- White, H. C. (2002) *Markets from Networks. Socioeconomic Models of Production*, Princeton University Press
- Zietsma, C. y Lawrence, T.B. (2010) Institutional Work in the Transformation of an Organizational Field: The Interplay of Boundary Work and Practice Work, *Administrative Science Quarterly*, 55, pp. 189-221