

Por la erradicación de un problema global.
No más *sweatshops*

How to End up with a Global Issue?
No More Sweapshops

Por ÍÑIGO DE MIGUEL BERIAIN
Cátedra Interuniversitaria de Derecho y Genoma Humano
UPV/EHU

RESUMEN

La existencia de las sweatshops, esto es, talleres de explotación laboral en países menos desarrollados, constituye uno de los fenómenos más vergonzosos de comienzos del siglo XXI. Sin embargo, la conformación de las relaciones políticas en el mundo actual hace muy complejo luchar contra esta lacra con las herramientas tradicionales del Derecho. La división de la soberanía entre los diferentes países convive con una globalización de los mercados. Como consecuencia, las grandes compañías son muy libres de trasladar su producción sobre la base de los costes laborales de los distintos países. En este escenario, las medidas estrictamente jurídicas son mucho menos eficaces que las que tratan de influir directamente sobre las empresas a través de los mecanismos del mercado. El consumo responsable y la inversión socialmente responsable tienen un poder de alterar las estructuras productivas que no puede permanecer inactivo durante más tiempo.

Palabras clave: *Maquilas, derechos humanos, explotación laboral, derechos laborales, consumo responsable, inversión socialmente responsable.*

ABSTRACT

The existence of sweatshops, is one of the most shameful phenomena in the twenty-first century. However, the political framework that rules today's world makes it very complex to combat this scourge according to the traditional legal tools. The division of sovereignty between the different countries coexists with a globalization of markets. As a result, large companies are free to move their production on the basis of labor costs. In this scenario, legal measures are much less effective than the attempts to directly influence companies through market mechanisms. Consumerism and socially responsible investment have a power to alter the productive structures that can not remain idle any longer.

Key words: Sweatshops, human rights, labour exploitation, labour rights, consumerism, social responsible investment.

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN.-2. PERO, ¿QUÉ HAY DE MALO EN LA EXISTENCIA DE LAS SWEATSHOPS?-3. LAS OPCIONES DEL DERECHO.-3.1. *La denuncia de la vulneración de derechos laborales en las sweatshops.*-3.2. *Las posibilidades de intervención del Derecho: la intervención de los Estados en defensa de los derechos de los ciudadanos.*-3.3. *La creación de estándares mínimos de derechos laborales aplicables a todos los países de la OMC.*-3.4. *Las posibilidades de intervención del Derecho: una recapitulación final.*-4. LAS ALTERNATIVAS A LA ACCIÓN NORMATIVA DEL DERECHO.-4.1. *Los mercados como herramientas de cambio.*-4.2. *El consumo, herramienta de control del sistema económico.*-4.3. *La inversión responsable como instrumento de control del sistema.*-5. A MODO DE RECAPITULACIÓN FINAL.-BIBLIOGRAFÍA.

SUMMARY: 1. INTRODUCTION.-2. BUT, WHAT IS WRONG WITH THE EXISTENCE OF SWEATSHOPS?-3. THE POSSIBILITIES OF LAW.-3.1 *The condemnations of human labor rights violation in sweatshops.*-3.2. *The possibilities of intervention of law: the State and the defense of the rights of its citizens.*-3.3. *The establishment of minimum standards of labour rights applicable to all WTO partners.*-3.4. *The possibilities of law: a debriefing.*-4. THE ALTERNATIVES TO LAW.-4.1. *Markets as tools for change.*-4.2. *Consumerism as a global governance tool.*-4.3. *Social responsible investment as a global governance tool.*-5. A FINAL RECAP .-BIBLIOGRAPHY.

1. INTRODUCCIÓN

El día 24 de abril de 2013, el edificio Rana Plaza, de ocho plantas, se vino abajo, dejando más de mil muertos entre sus escombros¹. El inmueble se hallaba ubicado en Savar, muy cerca de Dacca, la capital de Bangladesh. El arquitecto que lo construyó declaró a *The Telegraph* que el complejo se había diseñado en 2004 para albergar tiendas y oficinas, no fábricas². Sin embargo, en ese instante alojaba múltiples talleres textiles, en los que se elaboraba ropa para muchas de las más prominentes empresas del sector³.

Esta tragedia, con toda su escalofriante magnitud, solo era una más entre otras. Según datos de la Federación Nacional de Trabajadores del sector textil de Bangladesh, en los últimos 15 años ha habido unos 700 muertos y miles de heridos en accidentes ocurridos en fábricas textiles (incendios o derrumbes) en el país⁴. Sin ir más lejos, en 2005, 61 empleados del sector murieron y otros 86 resultaron heridos al desplomarse un edificio de nueve pisos que albergaba fábricas en la misma población, lo que demuestra muy claramente que el caso del Rana Plaza no fue una excepción, sino la más trágica constatación de que en muchas partes de nuestro planeta los trabajadores se encuentran completamente sometidos a una situación en la que sus derechos más básicos no gozan de la más mínima protección⁵. Y es que la situación descrita no es exclusiva de Bangladesh, sino que, con ciertos matices, podría aplicarse perfectamente a otras naciones como Camboya, Pakistán, Filipinas, Tailandia, Guatemala, etc.⁶. Todos estos países comparten una triste característica: la existencia

¹ Véase: http://internacional.elpais.com/internacional/2013/05/09/actualidad/1368072125_361913.html. Última visita: 24/05/2015.

² Véase: <http://www.telegraph.co.uk/news/worldnews/asia/bangladesh/10036546/Bangladesh-Rana-Plaza-architect-says-building-was-never-meant-for-factories.html>. Última visita: 24/05/2015.

³ La información proviene de Wikipedia. Véase: http://es.wikipedia.org/wiki/Colapso_de_un_edificio_en_Savar_en_2013. Última visita: 24/05/2015. Mango, no obstante, manifestó que solo había encargado unas pruebas a las empresas locales.

⁴ Véase: NAVARRO, V.; «Lo que no se dice sobre Bangladesh», en: <http://www.vnavarro.org/wp-content/uploads/2013/05/lo-que-no-se-dice-sobre-bangladesh.pdf>. Última visita: 24/05/2015.

⁵ La situación del mercado de trabajo en Bangladesh es, de hecho, deplorable. Baste como muestra decir que el salario mínimo impuesto al sector textil apenas llega a los 28 euros mensuales, una cantidad que no permite a los obreros cubrir siquiera sus necesidades básicas (Véase: BACON, D.; «Bangladesh Disaster: Who Pays The Real Price for Your Shirt or Blouse?», en: <http://laborpress.org/sectors/union-retail/2243-bangladesh-disaster-who-pays-the-real-price-for-your-shirt-or-blouse>. Última visita: 24/05/2015. Al mismo tiempo, derechos básicos, como el de la libre sindicación son continuamente vulnerados, lo que implica incluso la desaparición física de sus promotores (Véase: <http://www.setem.org/blog/es/catalunya/muere-asesinado-un-sindicalista-por-su-lucha-contra-la-explotacion-laboral-en-bangladesh>. Última visita: 24/05/2015).

⁶ Los matices nacionales, con todo, no son nimios. Camboya, por ejemplo, puso hace unos años en marcha el programa *Better Factories Cambodia*, en cooperación con

de estructuras de trabajo en las que los seres humanos desempeñan su actividad en condiciones cercanas a la esclavitud, las habitualmente llamadas *sweatshops* o talleres de explotación laboral⁷.

Ante esta situación, resulta absolutamente necesario que quienes nos dedicamos al Derecho, a la filosofía política, a la ética, a la economía o cualquier otra disciplina propia de las ciencias sociales empeemos por afrontar seriamente la aceptabilidad moral de las *sweatshops*, o, si se prefiere, que seamos capaces de explicar por qué es preferible un mundo en el que solo sean un triste recuerdo del pasado en lugar de una realidad lacerante. A esa tarea irán encaminadas las primeras páginas de este texto, que no pretenden, ni mucho menos, realizar un exhaustivo (y tal vez un tanto repetitivo) análisis de la cuestión, sino más bien recordar los porqués del rechazo a estas formas de explotación. De este modo será más sencillo entender el esfuerzo que emprenderemos posteriormente, un esfuerzo encaminado a explicar cuáles son los mecanismos de los que cabría hacer uso para acabar con ellas, tanto a través del Derecho *stricto sensu*, como desde otras fórmulas normativas, lo que constituirá el cuerpo central de este trabajo.

2.- PERO, ¿QUÉ HAY DE MALO EN LA EXISTENCIA DE LAS SWEATSHOPS?

Como acabamos de indicar en nuestra introducción, el primer y fundamental debate que plantean las *sweatshops* es el de su propia legitimidad moral. Y es que, aun cuando a algunos de nosotros nos resulte difícil de concebir, hay múltiples autores que consideran que no es su existencia sino los intentos de acabar con ellas lo que debe ser cuestionado desde un punto de vista moral. De ahí que se opongan a toda iniciativa destinada a modificar la situación vigente, ya sea la introducción de medidas encaminadas a restringir la importación de bienes fabricados en *sweatshops*⁸, los intentos de las organizaciones sindicales por establecer salarios mínimos o mejoras en las condicio-

la *International Labour Organization*, que ha permitido mejorar algo los derechos laborales de sus trabajadores. Véase: SUROWIECKI, J.: «After the Rana Plaza», *The New Yorker*, 2013, en: http://www.newyorker.com/talk/financial/2013/05/20/130520ta_talk_surowiecki. Última visita: 24/05/2015.

⁷ De acuerdo con Wikipedia, un taller de explotación laboral (refiriéndose mayoritariamente a las maquilas), también conocido por la expresión inglesa *sweatshop*, es una fábrica, generalmente en un país en vías de desarrollo o del tercer mundo, y especialmente en Asia, donde la gente trabaja por sueldos muy bajos (el equivalente a 3 euros al día, o unos pocos céntimos la hora), manufacturando ropa, juguetes, calzado y otros bienes de consumo.

⁸ ANDERSON, W.: «Kathie Lee's children», *The Free Market*, núm.14, 1996. En: http://www.niises.org/freemarket_detail.asp?control=45&sortorder=articledate. Última visita: 12/03/2015.

nes laborales en los países arriba citados⁹, o los boicots de consumo a esta clase de bienes¹⁰.

Los argumentos que utilizan quienes sostienen estas opiniones son un tanto divergentes, pero pueden agruparse en dos troncos fundamentales. El primero es el que afirma que no hay nada de malo en la existencia de las *sweatshops*. Esta primera opción sigue un esquema básico que podría describirse así: en primer lugar, se señala que las *sweatshops* son moralmente aceptables, ya sea porque las condiciones que ofrecen no son realmente malas para sus trabajadores¹¹, o porque quienes trabajan en ellas realizan un ejercicio legítimo de su autonomía. A continuación, se afirma que cualquier injerencia en su decisión sería un atentado contra su libertad, que es un derecho humano básico¹². A partir de ahí, se acaba justificando la inmoralidad de todo intento de acabar con las *sweatshops*, ya sea por considerarlo como el fruto de una mala comprensión de los hechos, o por contemplarlo como una forma de paternalismo injustificado que violenta los derechos del ser humano.

La segunda línea argumental, en cambio, acepta en principio la crítica de que las *sweatshops* no son aceptables, pero considera que la única alternativa a su existencia, esto es, su desaparición, empeoraría todavía más la situación de quienes trabajan en ellas¹³. A estas dos líneas fundamentales se une el argumento de que, dado que gracias a la existencia de estas estructuras el dinero fluye hacia países que lo necesitan para sostener a su población, todo intento de acabar con ellas no es, en el fondo, sino una conspiración de los países desarrollados para instaurar medidas proteccionistas que favorezcan sus economías¹⁴. De ahí, por cierto, que sean los países menos desarrollados los primeros en oponerse de manera sistemática a una modificación en las normas que rigen la organización del comercio mundial que introduzca estos mínimos en derechos sociales¹⁵.

⁹ KRUGMAN, P.; «In Praise of Cheap Labor. Bad jobs at bad wages are better than no jobs at all», http://www.slate.com/articles/business/the_dismal_science/1997/03/in_praise_of_cheap_labor.html. Últimavisita: 12/03/2015; MAITLAND, I.; «The great non-debate over international sweatshops», en T. L. Beauchamp y N. E. Bowie (Eds.), *Ethical Theory and Business* (6 ed.), 1996, pp. 593-605.

¹⁰ KRISTOF, N. D., y WUDUNN, S.; «Two cheers for sweatshops», *The New York Times*, 2000, en: <http://www.nytimes.com/library/magazine/home/20000924mag-sweatshops.html>. Última visita: 15/03/2015.

¹¹ POWELL, B, SKARBK, D., «Sweatshops and Third World Living Standards: Are the jobs worth the sweat? *Journal of Labor Research*, vol. XXVII, num. 2, Spring 2006, pp. 263 y ss.

¹² ZWOLINSKI, M.; «Sweatshops, Choice, And Exploitation», *Business Ethics Quarterly*, vol. 17, n. 4, 2007, pp. 689-727.

¹³ ALAM, S.; «Efforts to ban goods made by children are counterproductive», en WILLIAMS, M. E.; *Child Labor and Sweatshops*, Greenhaven Press, 1999, pp. 43-47.

¹⁴ ROCKWELL, L. H., «Campaigns against child labor are protectionist and imperialist», en WILLIAMS, M. E.; *Child Labor and Sweatshops*, Greenhaven Press, 1999, pp. 70-75.

¹⁵ Como han mencionado Gutiérrez y Lobejón, que «Desde el punto de vista de las economías desarrolladas, esta medida estaría plenamente justificada, teniendo en

Estos argumentos, no obstante, contienen severas fallas que merece la pena explorar. Con respecto al primero de ellos, hay que poner convenientemente en duda la auténtica autonomía de unos seres humanos cuyas alternativas consisten en morir de inanición, trabajar en exploraciones locales en condiciones aún más deplorables que las de las *sweatshops* o aceptar un empleo en una de estas últimas¹⁶. Decir que, en estas condiciones, una persona puede expresar voluntariamente su consentimiento es sumamente aventurado, cuando no directamente falaz. Más adecuado parece pensar que en todo ello hay algo (si no mucho) de explotación laboral, tal y como han expresado múltiples autores¹⁷. Es de otra parte necesario tener bien presente que, aun cuando aceptáramos que quienes trabajan en las *sweatshops* lo hacen voluntariamente en uso de su plena autonomía individual, seguiríamos manteniendo que su decisión sería inaceptable, porque la autonomía también conoce límites cuando se perjudican bienes que van más allá de aquellos de los que puede disponer un trabajador. Y estos bienes, sin duda existen. Así, por ejemplo, no forma parte de la autonomía de las partes concluir un acuerdo laboral en el que el trabajador consigue su empleo gracias a la práctica de relaciones sexuales con el empleador, por cuanto ello atentaría contra la dignidad humana. Tampoco resulta aceptable que una persona realice un trabajo que resulta denigrante para el ser humano, por más que desee fervientemente obtener los beneficios que podría reportarle¹⁸. De ahí, sin ir más lejos, que el lanzamiento de enanos fuera prohibido en Francia y censurado

*cuenta tanto los motivos éticos como las consideraciones económicas a las que se ha hecho referencia. Los países subdesarrollados entienden, sin embargo, que se trata de una iniciativa que les perjudica claramente y que, en muchos casos, es simplemente una excusa que trata de ocultar la voluntad de las economías más ricas de incrementar su protección frente a productos originarios de economías con mayores ventajas comparativas» (Véase: GUTIÉRREZ HURTADO, F. J., y LOBEJÓN HERRERO, L. F.; «Cláusulas sociales, comercio internacional y derechos laborales. La perspectiva de los países subdesarrollados», *Revista de economía crítica*, núm. 7, 2009, pp.55-73; BROWN, D. K., DEARDORFF, A. V., y STERN, R. M.; «Labor Standards and Human Rights: Implications for International Trade and Investment», *IPC Working Paper Series*, núm.119, 2011).*

¹⁶ MILLER, J.; «Why economists are wrong about sweatshops and the antisweatshop movement», *Challenge*, 2003, pp. 93-122; ARNOLD, D. G., y BOWIE, N. E.; «Sweatshops and respect for persons», *Business Ethics Quarterly*, 13, 2003, p. 221.

¹⁷ ARNOLD, D. G., y BOWIE, N. E.; «Sweatshops and respect for persons», *Business Ethics Quarterly*, 13, 2003, p. 221; MAYER, R.; «What's wrong with exploitation?», *Journal of Applied Philosophy*, vol. 24, núm. 2, 2007, pp. 137-150; MEYERS, C.; «Wrongful beneficence: Exploitation and third world sweatshops», *Journal of Social Philosophy*, 35, 2004, pp. 319-333; SNYDER, J. C.; «Exploitation and sweatshop labor: perspectives and issues», *Business Ethics Quarterly*, vol. 20, n. 2, 2013, p. 187.

¹⁸ Véase: DORN GARRIDO, C.; «La dignidad de la persona: límite a la autonomía individual», en: http://www.cde.cl/wps/wcm/connect/a2afd5f8-b399-4eeb-80da-eb299807758a/rev+26_7+la+dignidad+de+la+persona+limite+a+la+autonomia+individual.pdf?MOD=AJPERES. Última visita: 10/05/2015.

internacionalmente¹⁹, o que no sea posible organizar combates de gladiadores en nuestro tiempo²⁰.

El segundo de los argumentos aducidos también es, a buen seguro, falaz. Y lo es porque oculta un dato absolutamente fundamental. En el mundo de las *sweatshops*, la defensa que parte de la idea de que hay que elegir entre explotación o inanición olvida deliberadamente que hay una tercera opción: seguir con la producción, pero bajo unos estándares mucho más acordes con los derechos humanos. Una opción, por cierto, que no destruiría la ventaja comparativa de países como Bangladesh o Camboya: aunque el coste laboral de las *sweatshops* se duplicara, seguirían siendo competitivas frente a cualquier país occidental²¹. Por consiguiente, no podemos ceñir a la discusión a

¹⁹ Véase: Manuel Wackenheim v. France, Comunicación No. 854/1999, U. N. Doc. CCPR/C/75/D/854/1999 (2002), donde se dice que «El Comité considera que el Estado Parte ha demostrado en el presente caso que la prohibición del lanzamiento de enanos tal y como lo practica el autor no constituye una medida abusiva, sino que es más bien una medida necesaria para proteger el orden público, en el que intervienen en particular consideraciones de dignidad humana, que son compatibles con los objetivos del Pacto. Por consiguiente, el Comité concluye que la distinción entre el autor y las personas a las que no se aplica la prohibición enunciada por el Estado Parte se basa en motivos objetivos y razonables».

²⁰ Aunque evidentemente esta cuestión ni se ha planteado judicialmente, merece la pena que nuestros tribunales se han opuesto incluso a la idea de jugar a matar. Véase: sentencia dictada por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, en el asunto Omega Spielhallen- y Automatenaufstellungs- GmbH y Oberbürgermeisterin der Bundesstadt Bonn, asunto C-32/02, 14 de octubre de 2002, Tribunal de Justicia Unión Europea, Omega Spielhallen y Oberbürgermeisterin der Bundesstadt Bonn, C-32/02, 14 octubre 2004, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:62002J0036;ES:PDF>. Última visita: 12/04/2015.

²¹ Hay, de hecho, experiencias que muestran la veracidad de esta hipótesis. Como narra la web del IESE, «En enero de 1999, Camboya firmó un acuerdo con Estados Unidos sobre sus exportaciones textiles. Camboya se comprometía a mejorar las condiciones laborales en ese sector. A cambio, Estados Unidos prometía aumentar un 14% la cuota de importaciones textiles de empresas camboyanas, lo que suponía un aumento de 50 millones de dólares al año. La mayor vigilancia del gobierno camboyano sobre las condiciones laborales tuvo consecuencias positivas para los trabajadores. En un país donde la renta per cápita anual es de 180 dólares y donde los profesores universitarios ganan 20 dólares mensuales, el salario mínimo en la industria textil se fijó en 40 dólares al mes. A partir del acuerdo se autorizó que los trabajadores textiles crearan sindicatos y eligieran a sus representantes. Se hizo obligatorio conceder 19 días de vacaciones pagadas. La perspectiva del aumento de las exportaciones a Estados Unidos hizo que se crearan nuevas empresas que dieron trabajo, sobre todo, a mujeres. Es un trabajo duro: diez horas al día, seis días a la semana, cosiendo una prenda tras otra. Pero consiguieron ahorrar dinero para mantenerse y ayudar a sus familias». Por desgracia, la historia no tuvo un final feliz, por un motivo que da la razón a quienes quieren ver en la presunta defensa de los derechos humanos una forma de proteccionismo. Como narra la misma página, «Llegó el momento de recoger los frutos. Los representantes del gobierno de los Estados Unidos reconocieron que el acuerdo había logrado importantes mejoras laborales en muy poco tiempo. Pero el sindicato norteamericano del textil se opuso al aumento de la cuota de importación de tejidos camboyanos asegurando que en Camboya persistían las violaciones de las normas laborales internacionalmente reconocidas. El gobierno de los Estados Unidos cedió y no amplió la cuota. Después de esta decisión,

la alternativa entre dos premisas que no admiten terceras vías. Por el contrario, éstas existen, son perfectamente plausibles desde un punto de vista económico, y moralmente mucho más aceptables que las dos que se ofrecen habitualmente. Partiendo de estas bases se entenderá, por fin, por qué el último de los argumentos planteados, esto es, la necesidad de favorecer las economías de países subdesarrollados, resulta también erróneo. Y es que, aunque fuera cierto que la esclavitud constituyese el único modo de mantener vivas a miles de personas, esto no la haría nunca moralmente defendible. Mucho menos lo será si tenemos presente que hay una alternativa real a la esclavitud, que no es la muerte, sino un trabajo en condiciones aceptables bajo unos mínimos estándares.

Podemos, en suma, concluir que las *sweatshops* y la quiebra de derechos humanos que implican resulta inaceptable desde un punto de vista moral. La cuestión que esto plantea inmediatamente remite a los medios, los métodos que podemos emplear legítimamente para acabar con ellas. Aferrándonos momentáneamente en exclusiva a la esfera de lo jurídico, hay diferentes acciones que cabría adoptar: en primer lugar, subrayar la universalidad de los derechos laborales en cuanto a los derechos humanos; en segundo lugar, confiar en los propios países en los que se producen estos atentados contra los derechos humanos; en tercer lugar, recurrir a la presión de la comunidad internacional para poner coto a estas prácticas. En el siguiente apartado analizaremos cada una de estas opciones.

3. LAS OPCIONES DEL DERECHO

3.1 La denuncia de la vulneración de derechos laborales en las *sweatshops*

La primera de las grandes iniciativas que pueden emprenderse desde el mundo del Derecho consiste, simplemente, en recordar que las *sweatshops* suponen una vulneración de derechos humanos básicos, como los que figuran en los artículos 23 y 24 de la Declaración Universal de Derechos Humanos (y todo ello sin mencionar los derechos que se vulneran en las *sweatshops* que utilizan mano de obra infantil)²². A nuestro juicio, los artículos mencionados son lo suficien-

cerraron 18 fábricas textiles y multitud de trabajadores perdieron su trabajo y sus ingresos. Pero los trabajadores camboyanos tienen el consuelo de saber que los sindicatos norteamericanos velan por sus derechos laborales. No cabe mayor hipocresía. El libre mercado hubiera enriquecido a los trabajadores del textil camboyanos; la intervención estatal, instigada por los intereses de clase, les sume en la miseria» (Véase: <http://web.iese.edu/rtermes/acer/acer495.htm>. Última visita: 25/05/2015).

²² Especial interés despiertan, en este sentido, los artículos 23 y 24, que reproduciremos aquí: *Artículo 23:1. Toda persona tiene derecho al trabajo, a la libre elección*

temente claros como para afirmar que las condiciones de trabajo en las *sweatshops* constituyen una ruptura del documento clave en la defensa de los derechos humanos. Lo mismo cabría sostener si además tenemos presente el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales, pacto firmado y ratificado por casi todos los países del mundo²³, que dice en su artículo 7 lo siguiente: *Los Estados Partes en el presente Pacto reconocen el derecho de toda persona al goce de condiciones de trabajo equitativas y satisfactorias que le aseguren en especial:*

- a) *Una remuneración que proporcione como mínimo a todos los trabajadores:*

 - i) *Un salario equitativo e igual por trabajo de igual valor, sin distinciones de ninguna especie; en particular, debe asegurarse a las mujeres condiciones de trabajo no inferiores a las de los hombres, con salario igual por trabajo igual;*
 - ii) *Condiciones de existencia dignas para ellos y para sus familias conforme a las disposiciones del presente Pacto;*

- b) *La seguridad y la higiene en el trabajo;*
- c) *Igual oportunidad para todos de ser promovidos, dentro de su trabajo, a la categoría superior que les corresponda, sin más consideraciones que los factores de tiempo de servicio y capacidad;*
- d) *El descanso, el disfrute del tiempo libre, la limitación razonable de las horas de trabajo y las variaciones periódicas pagadas, así como la remuneración de los días festivos.*

La evidencia que muestran estas breves referencias al Pacto es que los derechos que resultan efectivamente vulnerados por las *sweatshops* se hallan ya proclamados e incluidos en un texto jurídicamente vinculante y, por tanto, existe una obligación legal por parte de los países firmantes de dichos tratados de protegerlos. En consecuencia, hay ya una primera y fundamental base en la que apoyar las reclamaciones en contra de las *sweatshops* que no debe ser soslayada, en cuanto que no se fundamenta en documentos de índole filosófica, sino en tratados de derecho convenientemente ratificados por los países firmantes, con algunas aunque notorias excepciones.

de su trabajo, a condiciones equitativas y satisfactorias de trabajo y a la protección contra el desempleo. 2. Toda persona tiene derecho, sin discriminación alguna, a igual salario por trabajo igual. 3. Toda persona que trabaja tiene derecho a una remuneración equitativa y satisfactoria, que le asegure, así como a su familia, una existencia conforme a la dignidad humana y que será completada, en caso necesario, por cualesquiera otros medios de protección social. 4. Toda persona tiene derecho a fundar sindicatos y a sindicarse para la defensa de sus intereses. Artículo 24: Toda persona tiene derecho al descanso, al disfrute del tiempo libre, a una limitación razonable de la duración del trabajo y a vacaciones periódicas pagadas.

²³ Con algunas llamativas excepciones como los Estados Unidos y Sudáfrica.

3.2. Las posibilidades de intervención del Derecho: La intervención de los Estados en defensa de los derechos de los ciudadanos

En un mundo basado en la idea de soberanía nacional, suele darse por cierta la idea de que todos y cada uno de los diferentes países que lo componen sean los máximos (si no únicos) responsables de la protección de sus ciudadanos. De ahí que haya voces que sostengan que si los propios Estados que alojan a las *sweatshops* no hacen nada por luchar contra ellas (sino más bien todo lo contrario, como ya hemos visto), no se entiende por qué habrían de ser otros quienes asumieran la tarea. Sin embargo, este tipo de formulaciones tienen mucho de engañosas desde diferentes puntos de vista. En primer lugar, por supuesto, porque en muchos de esos Estados pervive una clase política corrupta²⁴ que vela por sus propios intereses antes que por el bienestar de sus ciudadanos²⁵, lo que hace que, a menudo, defiendan la

²⁴ Esta evidencia ha sido muy bien descrita por NAVARRO, quien, refiriéndose al caso de Bangladesh (pero en un reflexión extrapolable a otros muchos países), escribe lo siguiente: «Esta estructura productiva es la que se reproduce por un sistema político que teóricamente se define como democrático y representativo: tiene incluso pluralidad de partidos políticos y elecciones parlamentarias. Este sistema, sin embargo, está influenciado enormemente por el bloque de poder financiero-económico-político constituido por los grandes terratenientes del sector agrícola, que son los que en realidad gobiernan aquel país. Esta enorme concentración de la propiedad de la tierra crea una enorme pobreza. Y la gran mayoría del alimento que se produce se consume fuera del país. Esta oligarquía agrícola está aliada con otros intereses domésticos ligados también a las grandes compañías extranjeras que realizan su producción en Bangladesh a unos costes laborales bajísimos. La población pobrísima expulsada del campo acepta salarios misérrimos, pues no hay otros disponibles. Esta estructura económico-política dictamina que la gran mayoría de la población trabajadora esté totalmente desprotegida, lo cual ocurre en todos los sectores productivos de la economía, incluyendo el textil. Este sector está controlado por las grandes compañías textiles que hoy dominan el mercado internacional, tales como Benetton, H&M o Mango entre muchas otras, y una larga lista de cadenas internacionales de distribución y comercio (...) Pero existe otra forma de represión –que apenas ha salido en los medios–, dirigida por las grandes corporaciones textiles extranjeras que, aliadas con las élites gobernantes del país, configuran las intervenciones públicas que sostienen un sistema basado en una enorme explotación. Y me estoy refiriendo a la gran industria certificadora (que maneja 80.000 millones de dólares) que trabaja para estas compañías textiles. Estas compañías protegen a las compañías explotadoras, defendiéndolas legal y mediáticamente, minimizando y trivializando el daño y la participación de las mismas en la contratación de aquellas fábricas. Detrás de cada corporación (sea textil o no) existen compañías de certificación que intenta minimizar los costes (incluyendo los costes mediáticos de imagen) que estos desastres suponen para las compañías» (Véase: NAVARRO, V., «Lo que no se dice sobre Bangladesh», en: <http://www.vnavarro.org/wp-content/uploads/2013/05/lo-que-no-se-dice-sobre-bangladesh.pdf>. Última visita: 24/05/2015. Véase también, en este sentido: GOMES, W.; «Reason and Responsibility: the Rana Plaza Collapse», *Open Security*, 2013, en: <http://www.opendemocracy.net/opensecurity/william-gomes/reason-and-responsibility-rana-plaza-collapse>. Última visita: 24/05/2015.

²⁵ Resulta en este sentido revelador saber que buena parte de los miembros de la clase dirigente de Bangladesh sean a su vez propietarios de muchas de las industrias

explotación porque les proporciona pingües beneficios. En otras ocasiones, piénsese por ejemplo en los recientes escándalos en la construcción en Qatar, las víctimas de la situación no son ni siquiera los naturales del país, sino trabajadores extranjeros sometidos a una rígida explotación laboral. En tales condiciones, limitarse a reclamar un cambio en sus ordenamientos es tanto como realizar un brindis al sol, cuando no una manera hipócrita de olvidar el problema.

Pero es que, incluso cuando no es así, esto es, cuando un país realiza al menos el esfuerzo de elaborar una normativa que ampare los principales derechos de los trabajadores, acaba dándose una inevitable realidad: que dicha normativa no llega a aplicarse en la práctica. Y no solo porque muchos de ellos no tienen capacidad material para imponer su normativa laboral, ya sea por la corrupción endémica que les azota, por la falta de poder real sobre partes de su territorio, o por la falta de recursos técnicos o económicos para implementar las medidas necesarias. En muchas ocasiones, el principal motivo por el que todos sus esfuerzos fracasan son las amenazas, a veces convertidas en realidades, vertidas por muchas corporaciones transnacionales o, incluso, por los representantes comerciales de algunos Estados²⁶. Piénsese, a este respecto, que en un mundo en el que existe libertad de comercio suficiente como para que una gran empresa pueda subcontratar su producción en un país u otro, resulta muy sencillo para ella cambiar de proveedores en función de los costes, lo que promueve frecuentemente una carrera a la baja (*race to the bottom*²⁷) en las condiciones laborales de los trabajadores de los países en vías de desarrollo que acaba generando un fenómeno de *dumping* social²⁸ del que se benefician

textiles locales. Esto hace que, muy a menudo, actúen en función de sus propios intereses, que no son, por supuesto, los de sus trabajadores. De ahí también la profunda represión de los movimientos sindicales y de los derechos civiles que tiene lugar en el país. Véase: GOMES, W.; «Reason and Responsibility: the Rana Plaza Collapse», *Open Security*, 2013, en: <http://www.opendemocracy.net/opensecurity/william-gomes/reason-and-responsibility-rana-plaza-collapse>. Última visita: 24/05/2015.

²⁶ El caso más relevante quizás sea el de la presión ejercida por varias corporaciones americanas, como Wal-Mart, Google, UPS, Microsoft, Nike, AT&T e Intel etc., a través de la Cámara de Comercio de los Estados Unidos en Shanghai (AmCham) sobre el gobierno chino para bloquear la Ley sobre Contratación Laboral, finalmente aprobada en 2008. Dicha norma introducía mejoras significativas en las condiciones laborales de los trabajadores chinos, lo que, en principio, debería haber sido recibido con grandes muestras de alegría tanto por esas corporaciones como por la citada Cámara, si adoptamos como referente las declaraciones sobre Políticas de Responsabilidad Corporativa de dichas empresas lo que las Cámaras de Comercio Americanas dicen sobre ellas. La realidad es que hicieron todo lo posible para impedir un cambio que podría amenazar su posición absolutamente dominante en el mercado laboral (Véase: http://laborstrategies.blogs.com/global_labor_strategies/2007/04/in_a_historical.html- Última visita: 12/04/2015).

²⁷ MIR, O.; *Globalización, Estado y Derecho. Las transformaciones recientes del Derecho administrativo*, Civitas, Madrid, 2004, p. 42, nota 36.

²⁸ Véase al respecto: LOBEJÓN, L. F.; *El comercio internacional*, Akal, Madrid, 2001, p. 119.

principalmente las grandes compañías, pero que para los países menos desarrollados resulta preferible a sus alternativas²⁹. Y es que, antes de afrontar las terribles consecuencias del hundimiento de sus sectores exportadores, cualquiera de ellos prefiere soportar la existencia de *sweatshops* como un mal menor.

Es a partir de esta evidencia cuando se entiende la disfuncionalidad inherente a un mundo como el que hemos construido en los últimos años, basado en la creación de un único marco económico sobre una fragmentación de la soberanía política en diferentes Estados-nación: son siempre los poderes económicos y los Estados a los que éstos se adscriben, que hacen de oportunos guardianes, quienes imponen sus normas sobre todo el resto del colectivo, al que no le queda sino adaptarse, so pena de ser sometido a la pena de exclusión del comercio que sufren quienes se niegan a participar en el proceso globalizador³⁰. La conclusión obvia a la que deberíamos llegar en este apartado es que resulta del todo inadecuado confiar la solución del problema de las *sweatshops* a los Estados en las que éstas desarrollan sus actividades. Ya sea por complicidad o por pura impotencia, ellos difícilmente serán nunca una herramienta fundamental en el cambio que resulta necesaria. De ahí que cobre fundamental importancia el análisis del cuarto factor al que vamos a hacer referencia ahora, la intervención de la comunidad internacional a través de alguno de sus mecanismos como, por ejemplo, la Organización Mundial del Comercio (OMC) o la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

3.3 La creación de estándares mínimos de derechos laborales aplicables a todos los países de la OMC

Si todos estos años de globalización nos han proporcionado algún tipo de conclusión esta es, sin duda, que la ausencia absoluta de regu-

²⁹ Este fenómeno ha sido ampliamente estudiado en la literatura económica, siendo el objeto principal del Teorema de igualación del precio de los factores o Teorema Heckscher-Ohlin-Samuelsón, que pronostica una reducción de los salarios de los trabajadores menos cualificados en los países ricos, como consecuencia del aumento de exportaciones intensivas en ese tipo de mano de obra procedentes de las economías menos desarrolladas.

³⁰ Ramonet ha expresado muy bien esta realidad en el siguiente fragmento: «*Y pobre del gobierno que no siga esta línea. «Los mercados lo sancionarían de inmediato –advirtió Hans Tietmeyer, ex presidente del Bundesbank alemán– ya que los políticos están ahora bajo control de los mercados financieros». Marc Blondel, secretario del sindicato francés Force ouvrière, pudo verificar esto en Davos, en 1996: «En el mejor de los casos, los poderes públicos solo son subcontratistas de las grandes multinacionales. El mercado gobierna; el gobierno administra», declaró. Boutros Boutros-Ghali, ex secretario general de Naciones Unidas, señaló por su parte: «La realidad del poder mundial escapa ampliamente a los Estados. Esto es así porque la globalización implica la emergencia de nuevos poderes, que trascienden las estructuras estatales»» (Véase: RAMONET, I., «Impacto de la globalización en los países en desarrollo», en: <http://servicioskoinonia.org/logos/articulo.php?num=081>. Última visita: 02/05/2015).*

lación acaba derivando en un juego en el que, al menos, unos ganan mucho más que otros. La apertura parcial del comercio ha generado, de hecho, un detrimento en las condiciones del mercado laboral global que, con todos los matices que conviene incluir, nos recuerdan que un exceso de liberalismo supone en la práctica la pérdida de derechos individuales. Por tanto, resulta necesario abogar por algún tipo de reforma que ponga límites, cotas a la forma de globalización que estamos viviendo, de manera que haya un mínimo, un piso de derechos sociales que no pueda ser lesionado por ningún país o compañía que desee participar del proceso. Y, a partir de ese instante, será más fácil aceptar la fórmula económica de la destrucción creativa y los procesos de movilidad en la producción de bienes y servicios³¹.

La cuestión, por supuesto, consiste en determinar primero en qué consistiría exactamente ese suelo; en segundo lugar, cómo conseguir imponerlo a escala global; y, por fin, cómo realizar un seguimiento de si se cumplen o no esos estándares en la práctica y quién asumiría esa responsabilidad. Sobre lo primero, no nos extenderemos demasiado, ya que es un tema ya muy discutido y en el que la OIT está realizando un continuo trabajo desde hace muchos años, un trabajo que culminó en lo esencial en 1998 con la aprobación de la Declaración sobre los Principios Fundamentales y Derechos en el Trabajo, en la que se consagran los cuatro derechos laborales que, de acuerdo con esta organización, han de respetarse en todo el mundo: la eliminación del trabajo forzado, la ausencia de discriminación en el empleo, la abolición del trabajo infantil y la libertad de asociación y de negociación colectiva³². Lo mismo nos atreveremos a decir con respecto a la tercera de las cuestiones mencionadas, en cuanto que ya existe una tradición jurídica que considera que debería trasladarse tal responsabilidad a la OIT, en colaboración con las Naciones Unidas³³, que se vio confirmada con

³¹ Véase, por ejemplo: WEEKS, J.; «Have workers in Latin America gained from liberalization and Regional Integration?», en HARRIS, R. L. and SEID, M. J.; *Critical Perspectives on Globalization and Neoliberalism in the Developing Countries*, Brill, 2000, pp. 87-114.

³² Véase: DOUMBIA-HENRY, C., y GRAVEL, E.; «Acuerdos de libre comercio y derechos laborales. Evolución reciente», *Revista internacional del Trabajo*, vol. 125, núm. 3, 2006, pp. 207-231; FERNÁNDEZ SCRIMIERI, B.; «Derechos sociales y globalización: soluciones multilaterales», *Información Comercial Española*, núm. 785, 2000, pp. 69-79. Conste, no obstante, que una de las mayores taras de este tipo de declaraciones es que solo se aplicarían a aquella producción destinada al comercio internacional, dejando completamente de lado las condiciones del mercado interior, lo que no tiene sentido. Otros documentos de gran importancia en este mismo sentido, aunque en el estricto ámbito de los Estados Unidos o la UE son la U. S. GSP Renewal Act, de 1984 (GSP Renewal Act of 1984, Pub. L. No. 98-573, 98 Stat. 3019 (1984)) o la Regulation (EU) No 978/2012 of the European Parliament and of the Council of 25 October 2012 applying a scheme of generalised tariff preferences and repealing Council Regulation (EC) No 732/2008 (EU).

³³ Baste anotar a este respecto el dato de que en la Carta de la Habana, de 1948, principal resultado de la Conferencia Mundial sobre el Comercio y el Empleo, promovida por el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas que debería haber

la aprobación de la Declaración Ministerial de Singapur en diciembre de 1996³⁴, ya en la era OMC.

El segundo factor, en cambio, requiere de mayor atención, en cuanto que demasiado a menudo pasamos por alto algunos factores clave de cara a conseguir la efectiva implantación de ese mínimo exigible. De entre todos ellos destaca, a nuestro juicio, la inexorable unión entre la normativa laboral y la de comercio a la hora de promover los derechos laborales³⁵. Dicho con otras palabras, cuando el acceso a los circuitos comerciales se condiciona al cumplimiento estricto de unos mínimos estándares en términos de derechos del trabajo es cuando estos últimos empiezan, efectivamente, a respetarse. Tanto es así que son muchos los autores que creen que si la cláusula de la OMC que permite excluir del comercio los bienes producidos por mano de obra presidiaria forzada se extendiera a todos los bienes y servicios cuyas condiciones de elaboración o proporción vulneran un suelo de derechos humanos, éste se aplicaría inmediatamente en todo el mundo³⁶.

El problema con el que ahora mismo nos enfrentamos es que la organización que regula el comercio mundial, la OMC, y los tratados sobre los que esta ejercita su función, omiten absolutamente toda referencia a las consideraciones morales sobre las condiciones de la producción como factores justificativos de las sanciones comerciales a un país, con la única excepción del trabajo producido por presidiarios en el cumplimiento de sus penas, contradiciendo así una tradición que ya

originado la Organización Internacional del Comercio, se estipulaba ya que dicha organización colaborara con la OIT para alcanzar el objetivo de implantar un estándar laboral internacional. Véase: BÉZOU, C.; «Le commerce, les clauses sociales et les normes de travail», de C. Deblock, en *L'Organisation Mondiale du Commerce. Oûs'en va la mondialisation*, Fides, Québec, 2002.

³⁴ Declaración ministerial de Singapur. Adoptada el 13 de diciembre de 1996. WT/MIN(96)/DEC. Accesible en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min96_s/wtodec_s.htm. Última visita: 21/04/2015. Resulta especialmente relevante a este respecto su punto número 4, que señala que «Renovamos nuestro compromiso de respetar las normas fundamentales del trabajo internacionalmente reconocidas. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) es el órgano competente para establecer esas normas y ocuparse de ellas, y afirmamos nuestro apoyo a su labor de promoción de las mismas. Consideramos que el crecimiento y el desarrollo económicos impulsados por el incremento del comercio y la mayor liberalización comercial contribuirán a la promoción de esas normas. Rechazamos la utilización de las normas del trabajo con fines proteccionistas y convenimos en que no debe cuestionarse en absoluto la ventaja comparativa de los países, en particular de los países en desarrollo de bajos salarios. A este respecto, tomamos nota de que las Secretarías de la OMC y la OIT proseguirán su actual colaboración».

³⁵ Véase, en este mismo sentido: BAGWELL, K., y STAIGER, R. W.; «Domestic Policies, National Sovereignty, and International Economic Institutions», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 116, n. 2, 2001.

³⁶ ELLIOT, K. A. y FREEMAN, R. B.; *Can Labour Standards Improve Globalisation?*, Washington, Institute for International Economics, 2003; HOECKMAN, B. M. y KOSTECKI, M. M.; *The Political Economy of the World Trading System. The Uruguay Round and Beyond*, 2.^a edición, Oxford y Nueva York, Oxford University Press, 2001.

existía en el comercio internacional previo al nacimiento de esta organización³⁷. Evidentemente, hay otros mecanismos en el comercio internacional que sí podrían cumplir esta finalidad, como los sistemas de preferencias, los mecanismos de integración y los acuerdos comerciales bilaterales y regionales³⁸, pero ello supondría generar graves discriminaciones entre unos países u otros, que nunca se producirían en un acuerdo global construido sobre unos estándares laborales mínimos en el marco de la OMC.

Sin embargo, una herramienta de estas características no está exenta de problemas tanto conceptuales como pragmáticos. Si a esta postura unimos la enorme complejidad técnica que supone introducir modificaciones en los tratados relacionados con la OMC, dado que esta organización funciona bajo el sistema de «todo o nada» (o se acepta toda su normativa en bloque, sin que quepan excepciones, o se sale del sistema), se comprenderá fácilmente la extrema complejidad que envuelve cualquier tipo de medida que intente impulsar un cambio en las condiciones de trabajo de los países en los que imperan las *sweatshops* gracias a la acción jurídica concertada de la comunidad internacional³⁹. En el mismo sentido, hay que tener presentes las objeciones

³⁷ De hecho, la existencia de normativas destinadas a armonizar las condiciones laborales en diferentes países tiene una larga historia. Sus primeros ejemplos se pueden encontrar al menos en Suiza en 1881. Más tarde, estas cláusulas fueron recogidas en documentos tan importantes como la Carta de la Habana, que señalaba en su artículo 7 que «*Los Miembros reconocen que las medidas relativas al empleo deben tener plenamente en cuenta los derechos de los trabajadores, conforme a las declaraciones, convenciones y convenios intergubernamentales. Reconocen también que todos los países tienen un interés común en el logro y mantenimiento de normas de trabajo equitativas en relación con la productividad y, por consiguiente, en el mejoramiento de los salarios y de las condiciones de trabajo en la medida en que lo pueda permitir la productividad. Los Miembros reconocen que las condiciones inequitativas de trabajo, especialmente en la producción destinada a la exportación, crean dificultades en el comercio internacional y, por consiguiente, cada Miembro adoptará cualesquiera medidas que sean apropiadas y factibles para hacer desaparecer tales condiciones dentro de su territorio.*».

³⁸ Véase: GUTIÉRREZ HURTADO, F. J., y LOBEJÓN HERRERO, L. F.; «Cláusulas sociales, comercio internacional y derechos laborales. La perspectiva de los países subdesarrollados», *Revista de economía crítica*, núm. 7, 2009, pp. 55-73; CAVAGLIA, C.; «Trading with the European Union: the impact of decent work in developing countries», University of Manchester, 2010; COMPA, L. A., y VOGT, J. S.; «Labor Rights in the Generalized System of Preferences: A 20-Year Review», *Comparative Labor Law & Policy Journal*, vol. 22, núm. 199, 2001.

³⁹ Lobejón ha manifestado al respecto lo siguiente: «*El hecho de que la presión ejercida por los países subdesarrollados haya conseguido eliminar del programa de negociaciones de la Ronda de Doha todo lo relacionado con el dumping social hace que pueda afirmarse que, en las actuales circunstancias, los proyectos menos realistas sobre la inserción de la cláusula social en un marco multilateral son precisamente los que asignan a la Organización Mundial del Comercio un papel central. A pesar de esa falta de realismo, carecería de sentido pasar por alto las reflexiones que conceden un gran protagonismo a esa institución, dado que se trata del grupo más numeroso de propuestas y son, además, las que cuentan con el apoyo de más especialistas. La mayor parte de las iniciativas apuestan concretamente por la autorización de*

de quienes nos recuerdan que introducir unos estándares laborales universales y apoyarlos en medidas de bloqueos comerciales favorecería un florecimiento de los sistemas de producción tradicionales de bienes destinados a consumo interno que funcionan en condiciones todavía peores que las de las *sweatshops*⁴⁰. Por consiguiente, hay que tener bien presente que una decidida política de erradicación de estas prácticas sería sumamente compleja de acuerdo con el sistema normativo que actualmente rige el comercio mundial.

3.4 Las posibilidades de intervención del Derecho: Una recapitulación final

A tenor de todo lo que hemos expuesto en los apartados anteriores, es posible llegar a una simple conclusión: la existencia de las *sweatshops* plantea un reto formidable que difícilmente puede ser superado con los instrumentos con los que ahora cuenta el Derecho y el ordenamiento político internacional. La extremadamente compleja conformación del mundo actual, en el que la soberanía nacional convive con el libre movimiento de capitales y la posibilidad de deslocalizar la producción, siempre que las grandes corporaciones lo consideren oportuno, es un factor esencial a la hora de comprender por qué a menudo son los propios países afectados por esta lacra los que prefieren mantener un escenario duro, pero conocido, a arriesgarse a dar un paso hacia lo que podría ser una pérdida de los puestos de trabajo ganados gracias a la globalización. Evidentemente, si lo que podríamos denominar medidas «conservadoras» es tan complicado, aún resulta mucho más difícil pensar en que otras, como la apertura de las fronteras al libre tránsito de los trabajadores propuesta por pensadores de un amplio espectro ideológico, puedan resultar siquiera planteables en el escenario político actual⁴¹.

sanciones por parte de la OMC contra los países que exporten productos en cuya fabricación se hayan vulnerado determinados derechos laborales. Esas sanciones deberían contar con la cobertura de una cláusula social, debidamente respaldada por el contenido de uno o varios artículos del GATT, que tendrían que ser reinterpretados o transformados con ese propósito» (LOBEJÓN HERRERO, L. F.; «Pasado, presente y futuro de la cláusula social. El papel de la organización mundial del comercio», en: http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_843_149-161__5DEFD6E8B10626373C013667C6F5FAFC.pdf. Última visita: 02/05/2015).

⁴⁰ Véase: STERN, R. M., y TERRELL, C.; «Labour Standards and the World Trade Organization», *Research Seminar in International Economics discussion paper*, n. 449, 2003; STEINBERG, F.; «Cooperación y conflicto. Comercio internacional en la era de la globalización», *Akal*, Madrid, 2007.

⁴¹ Véase, por ejemplo: SRINIVASAN, T. N.; «Trade and Human Rights,» de A. V. DEARDOFF y R. M. STERN (Eds.), en *Constituent Interests and U. S. Trade Policy*, Ann Arbor: University of Michigan Press, 1998; CLEMENS, M. A.; «Economics and Emigration: Trillion-Dollar Bills on the Sidewalk?», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 25, n. 3, 2011, pp. 83-106.

Ante esta evidencia, no queda, en principio, sino o bien propugnar cambios radicales en la conformación política y jurídica del mundo actual, o bien sortear sus limitaciones a través del uso de herramientas que van más allá del Derecho, compitiendo directamente con él en fuerza normativa. Nos estamos refiriendo, como cabría intuir, a la utilización de los mercados y las herramientas que éstos incluyen, esto es, el consumo selectivo y la inversión socialmente responsable, como formas de acción política sobre la conformación del mundo globalizado.

4. LAS ALTERNATIVAS A LA ACCIÓN NORMATIVA DEL DERECHO

4.1 Los mercados como herramientas de cambio

Una de las evidencias que resultan más difícilmente rebatibles históricamente es que los mercados constituyen, por sí mismos, un factor esencial de cambio en las relaciones humanas. A día de hoy esto resulta particularmente cierto, dada la configuración política en la que vivimos. Ya en apartados anteriores hemos explorado las dificultades que ha de afrontar un país concreto cuando intenta mejorar las condiciones laborales de sus trabajadores como consecuencia de la presión de las grandes corporaciones que actúan en los mercados. Sin embargo, lo que a menudo se nos escapa es que ese poder no tiene por qué actuar siempre como una fuerza negativa, sino que, empleado adecuadamente, bien podría tener mucho más éxito en la imposición de mejoras colectivas en las condiciones laborales que el que hemos visto que cabría esperar del Derecho.

Esta afirmación no debería resultar en absoluto sorprendente. Si las grandes corporaciones pueden variar toda la estructura productiva de un país negándose a contratar con empresas que presenten los costes laborales que asociamos a una relación justa, es obvio que también se halla en su poder hacer lo contrario, esto es, condicionar positivamente la conformación del tejido empresarial a través de la promoción de las conductas que favorecen un compromiso más elevado con los derechos humanos, cuando no, directamente, conseguir sustanciales cambios en la misma configuración de la normativa sobre derechos laborales de un país menos desarrollado⁴². Bastaría, en este sentido,

⁴² El caso del Rana Plaza proporciona un ejemplo elocuente en este sentido. Para empezar, la grave alarma social generada por el derrumbamiento del Rana Plaza produjo, efectivamente, un efecto dominó: de un lado, obligó a muchas de las grandes corporaciones del sector a firmar un acuerdo de mínimos sobre las condiciones laborales que deberían cumplir sus proveedores nacionales (Véase: http://www.industrialunion.org/sites/default/files/uploads/documents/final_press_release_july_with_corrections.pdf, Última visita: 12/03/2015); de otro, provocó un cambio normativo en Bangladesh, no ya solo permitido sino incluso alentado por esas mis-

con que se negaran a comprar los productos de empresas que no garantizaran el cumplimiento de los criterios sellados por la OIT, por ejemplo. Sólo ese factor sería razón suficiente para que las compañías que ahora mismo se dedican a producir para esas grandes corporaciones modificaran sus conductas, mejorando sustancialmente las condiciones de sus trabajadores.

Esto, por descontado, no es una aportación original de este trabajo, sino una idea ya incluso clásica⁴³, que conforma la base de la teoría de la soberanía del consumidor⁴⁴, que se halla bien presente en los trabajos de Ludwig von Mises, de la Escuela Austríaca⁴⁵. De acuerdo con ella, el consumidor es soberano y sus decisiones condicionan necesariamente las de quienes desean atraer su atención. Obviamente, esta afirmación general decae en situaciones de escasa competencia o, más aún, de monopolio, pero en un mundo como el que conocemos, en el que múltiples países compiten por atraer el poder de compra de las grandes empresas transnacionales, es obvio que éstas poseen el poder

mas empresas, que contribuirá a aliviar la situación de sus trabajadores. Apenas tres meses después del suceso, el 15 de Julio de 2013, el gobierno de Bangladesh aprobó una nueva normativa que mejoraba el reconocimiento y protección de los derechos laborales en su país.

⁴³ Algunas de sus ideas esenciales se pueden encontrar, cuando menos, en la obra de un economista de la Escuela Austríaca, Frank Feter, quien ya en 1913 establecía comparaciones explícitas entre el funcionamiento de la economía de libre mercado y el del sistema democrático (Véase: FETER, F. A.; *The Principles, of Economics*, Nueva York, 1913, pp. 394-410. A día de hoy, el texto de FETER no puede hallarse prácticamente en ningún sitio, en su edición impresa. No obstante, hay una edición digitalizada por el Ludwig von Mises Institute que puede encontrarse en esta dirección web: <http://mises.org/etexts/feter.pdf>. (Última visita: 2/05/2015).

⁴⁴ La teoría de la soberanía del consumidor debe su denominación como tal a William H. Hutt quien la acuñó en 1940 (HUTT, W. H.; «The concept of consumers sovereignty», *Economic Journal*, vol. 50, núm. 197, 1940, pp. 66-77. Accesible en: <http://www.jstor.org/discover/10.2307/2225739?uid=20425920&uid=3737952&uid=2&uid=3&uid=16734728&uid=67&uid=62&sid=21102167550473> (Última visita: 12/05/2015).

⁴⁵ Así, en la página 415 de su magna obra «La Acción Humana», de 1949, correspondiente al capítulo XV de su cuarta parte, dentro del epígrafe gráficamente titulado «La soberanía del consumidor. El metafórico empleo de la terminología política», el citado autor señala: «*En la sociedad de mercado corresponde a los empresarios la dirección de los asuntos económicos. Ordenan la producción. Son los pilotos que dirigen el navío. A primera vista, podría pareceros que son ellos los supremos árbitros. Pero no es así. Están sometidos incondicionalmente a las órdenes del capitán, el consumidor. Ni los empresarios ni los terratenientes ni los capitalistas deciden qué bienes deban ser producidos. Eso corresponde exclusivamente a los consumidores. Cuando el hombre de negocios no sigue, dócil y sumiso, las directrices que, mediante los precios del mercado, el público le marca, sufre pérdidas patrimoniales; se arruina y acaba siendo relevado de aquella eminente posición que ocupaba al timón de la nave. Otras personas, más respetuosas con los mandatos de los consumidores, serán puestas en su lugar*» (La tercera edición en castellano de esta obra, publicada en 1980 por Unidad Editorial se encuentra disponible en la siguiente dirección: <http://www.usergioarboleda.edu.co/prime/La%20Acci%C3%B3n%20Humana%20de%20Ludwig%20von%20Mises.pdf>. (Última visita: 12/04/2015).

de compra suficiente como para satisfacer los requisitos de la teoría de la soberanía del consumidor.

La conclusión a la que llegaremos, por consiguiente, es que existe, efectivamente, una alternativa a la acción normativa tradicionalmente ejercida por el Derecho, que estriba en la actuación de las fuerzas que encierran los mercados, una acción que, además, permite mucha mayor flexibilidad que la acción política basada en los mecanismos de la democracia tradicional, en cuanto que el ajuste entre oferta y demanda es mucho más ágil que el que ofrecen las votaciones periódicas⁴⁶. En este sentido, cabe incluso afirmar que el mercado crea un sistema basado en mecanismos democráticos más eficientes que los de la política⁴⁷ y que, de hecho, es más sencillo lograr transformaciones ágiles en problemas estructurales gracias a los movimientos concertados en el sector económico que en el político, siendo las grandes corporaciones una versión muy mejorada y mucho más eficiente como motor de inducción del cambio que los partidos políticos tradicionales. Sin embargo, la cuestión radica en saber por qué las grandes corporaciones deberían actuar de esta forma, esto es, dedicándose a ir más allá de la consecución del máximo beneficio empresarial posible, misión que habitualmente consideramos como su auténtica *alma mater*. Y esta disyuntiva, a su vez, solo tiene dos soluciones posibles: o bien sostener que dicho aforismo sigue siendo válido ya que, en realidad, introducir en sus políticas consideraciones sociales contribuye efectivamente a maximizar sus beneficios⁴⁸; o bien sostener que la

⁴⁶ Y es que, como apuntaba Von Mises, «Por eso se ha podido decir que el mercado constituye una democracia, en la cual cada centavo da derecho a un voto. Más exacto sería decir que, mediante las constituciones democráticas, se aspira a conceder a los ciudadanos, en la esfera política, aquella misma supremacía que, como consumidores, el mercado les confiere. Aun así, el símil no es del todo exacto (...) La elección del consumidor cobra virtualidad tan pronto como el interesado se decide a gastar el dinero preciso en la consecución de su objetivo (p. 417). El paralelismo entre la soberanía del consumidor y la democracia fue posteriormente explorado por otros muchos autores. Véase, por ejemplo: POWELL, E.; *Freedom and Reality*, London: B. T. Batsford, 1969.

⁴⁷ Esto, no obstante, no significa, ni mucho menos, que sea una democracia perfecta. Obviamente, al menos por dos motivos: el primero, que la distribución de poder es claramente desigual, siendo así que hay consumidores que poseen muchos mayores recursos, lo que les dota de una capacidad mucho mayor de influir sobre el mercado que a otros; el segundo, que hay quienes prácticamente no intervienen en los mercados, sustentándose a base del autoconsumo y quedando, por tanto, excluidos de la decisión. Véase: CORTINA, A.; «Ética del Consumo», accesible en Internet en la siguiente dirección: <http://webs.uvigo.es/consumoetico/eticadelconsumo.htm>. Última visita: 12/05/2015; POWELL, E.; «Freedom and Reality», London: B. T. Batsford, 1969.

⁴⁸ De hecho, se ha desarrollado ya la teoría del denominado «*First mover advantage*», que supone que el gestor que, adelantándose o bien yendo más allá de sus obligaciones legales, realiza una estrategia propicia a la inclusión de la idea de responsabilidad social corporativa en sus parámetros de decisión, se verá beneficiado en el largo plazo al situarse en una posición de ventaja competitiva en el mercado, ya que por exigencia legal o por exigencia de los consumidores e inversores, todos deberán ir

maximización del beneficio a cualquier precio no es, en realidad, un objetivo fijo e inamovible de las grandes corporaciones, pese a que a menudo consideramos que así ha de ser⁴⁹, sino que, en realidad, lo que toda empresa debe hacer es ajustar sus fines a aquellos que marquen sus propietarios, esto es, sus accionistas. Ambas consideraciones son, a nuestro juicio, perfectamente válidas. La cuestión está en entender cómo y bajo qué condiciones se transmiten, efectivamente, a la cadena de mando de las grandes corporaciones, lo que significará tanto como estudiar cómo el consumo y la inversión responsable inciden en la toma de decisiones de las empresas. A estudiar estas dos cuestiones dedicaremos, precisamente, los siguientes apartados.

4.2 El consumo, herramienta de control del sistema económico

La primera y más conocida forma de que cualquier persona puede incidir en la toma de decisiones de las grandes corporaciones es a través del poder que ostenta como agente económico que consume. Piénsese, en este sentido, que la teoría de la soberanía del

incorporando medidas de gestión responsable. MARTA DE LA CUESTA ha señalado al respecto que *«este es el argumento que utilizan tanto los directivos y gestores de las empresas que han asumido ya un compromiso público, adhiriéndose a pactos, asumiendo principios relativos a derechos humanos, laborales y medioambientales, y que están empezando a comunicar (en el afán de ser más transparentes) las políticas, procedimientos y resultados de su estrategia RSC»* (Cfr.: DE LA CUESTA, M.: «El porqué de la responsabilidad social corporativa», *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española*, 2004, pp. 45-58.

⁴⁹ En este sentido hay que citar por su contundencia un valiente editorial del Financial Times (que no es, precisamente, un panfleto antisistema), titulado «Bangladeshi factory workers pay the high cost of cheap clothing» y publicado el día 25 de abril de 2013 (Véase: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/dea95404-adab-11e2-a2c7-00144feabdc0.html#axzz2Zx1uLPXv>). Última visita: 18/03/2015). En él se podía leer lo siguiente: *«Los minoristas sostienen que no es su trabajo para hacer cumplir la regulación. Eso es cierto. Deben centrarse en el desarrollo de relaciones a largo plazo con fábricas de confianza, y ayudar a los fabricantes a invertir en medidas de salud y seguridad, que se necesitan desesperadamente. Pero también deben utilizar su poder económico presionando al gobierno para que haga su trabajo. El establishment político de Bangladesh es rehén de la industria de la confección, que representa más de tres cuartas partes de las exportaciones del país. Muchos políticos son en sí mismos propietarios de tiendas de ropas y tienen pocas razones para querer que las escasas normativas existentes en materia de construcción, salud, seguridad o trabajo sean reforzadas. Las marcas del mundo de la ropa pueden estar bajo la presión de los crecientes costos de las materias primas y la competencia de precios. Pero no pueden seguir vendiendo prendas que activistas argumentarán han sido fabricados a costa de vidas inocentes. Al final, los beneficios producidos por el bajo coste de Bangladesh no compensarán los daños a la reputación de la firma. Los que murieron en la Plaza Rana no eran las primeras y es poco probable que sean las últimas víctimas de una industria que ha operado por encima de la ley. El Jueves, miles de trabajadores de las fábricas efectuaron una marcha protesta para pedir condiciones de trabajo más seguras. Los grandes minoristas occidentales tienen un obligación moral, y de peso, de liderar ese cambio»*.

consumidor es tan válida en el caso de las grandes empresas como en el de los seres humanos individualmente considerados. Por consiguiente, el consumo responsable constituye, también en el caso del ser humano individual, un arma disponible para la lucha a favor del respeto a los derechos. Ahora bien, la forma en que esta herramienta se emplea conoce variadas y diferentes estrategias. Una de ellas es la preferencia por los productos que han sido elaborados siguiendo unas determinadas pautas o los servicios que se ofrecen de acuerdo con ciertos parámetros morales, estrategias que han dado lugar a iniciativas como la del comercio justo⁵⁰. La segunda, habitualmente denominada boicot, es la que opta por criterios negativos, evitando el consumo de aquellos bienes o servicios que asocian a prácticas que consideran profundamente inmorales. Obviamente, entre ambos extremos se encuentran criterios que reúnen algo de ambas estrategias, como la del «best in class», que explicaremos posteriormente.

Las cuestiones que suscitan estas herramientas son varias. En primer lugar, hay que plantearse su legitimidad. ¿Es legítimo que un consumidor tome decisiones basándose en criterios que van más allá de la maximización de su beneficio? A nuestro juicio, la respuesta a esta primera pregunta ha de ser forzosamente positiva, al menos en sociedades en las que se acepta la idea de libre mercado. Y es que una de las bases de esa libertad ha de ser, necesariamente, que cada demandante elija qué bienes o qué servicios desea adquirir de acuerdo con sus propios criterios, con independencia de si parecen más o menos razonables a un observador externo⁵¹. En este sentido, de nuevo, el funcionamiento del sistema económico se asemeja mucho al de una democracia, en cuanto que al comprador, que actúa como el votante en la esfera de lo político, no le exigimos razones que justifiquen su voto en un sentido o en otro distinto. Cuestión diferente será, por supuesto, determinar la legitimidad no ya de la herramienta, sino de la finalidad para la que esta se emplea. Por poner un ejemplo, la legitimidad de un boicot de compra que pretende excluir

⁵⁰ El comercio justo se define, de acuerdo con los propios agentes que lo promueven como «una asociación de comercio que busca una mayor equidad en el comercio internacional. Contribuye a un desarrollo sostenible ofreciendo mejores condiciones comerciales y asegurando los derechos de productores y trabajadores marginados, especialmente en el Sur. Las organizaciones de comercio justo, apoyadas por los consumidores, están implicadas activamente en apoyar a los productores, sensibilizar y desarrollar campañas para conseguir cambios en las reglas y prácticas del comercio internacional convencional» (Definición ofrecida por FINE, siglas que corresponden a las principales organizaciones internacionales relacionadas con el comercio justo: FLO, IFAT, NEWS y EFTA. Véase: GUTIÉRREZ HURTADO, F. J. y LOBEJÓN HERRERO, L. F.; «Cláusulas sociales, comercio internacional y derechos laborales. La perspectiva de los países subdesarrollados», *Revista de economía crítica*, núm. 7, 2009, pp. 55-73.

⁵¹ El mismo FRIEDMAN partía de esa libertad del consumidor cuando elaboró su teoría sobre el consumo. Véase: FRIEDMAN, M.; *Una teoría de la función del consumo*, Madrid, Alianza, 1973.

los productos extranjeros, por el mero hecho de serlo, plantea muchas más dudas y resulta mucho más discutible que la de otro que se niega, por ejemplo, a contratar los servicios de una empresa concreta porque sus políticas de contratación y despido le parecen contrarias a los derechos humanos. Pero este ya es un dilema que afecta, de nuevo, al fondo de la cuestión, esto es, la aceptabilidad moral de las *sweatshops* y cualquier otra forma de producción que no respete derechos humanos básicos, por lo que nos remitiremos a lo ya dicho anteriormente.

Nos encontramos, por tanto, con que la legitimidad del consumo basado en factores morales es difícilmente discutible. Ahora bien, ¿es, además, una herramienta eficiente? Esta segunda pregunta plantea muchas más dificultades que la primera y no conoce una respuesta única, sino que parece necesario distinguir entre sus diversas modalidades. Empezaremos por enfocar la eficiencia de aquellas conductas de consumo que se basan, fundamentalmente, en factores positivos, como las que asociamos al comercio justo. En este caso, resulta bastante obvio que su capacidad real de producir cambios estructurales en los sistemas productivos se halla considerablemente mermada por el limitado volumen de compra que generan o por las limitaciones en el número de productos que se inscriben dentro de esta iniciativa. Dada, por tanto, la escasa entidad de esos mercados, no esni será sencillo que jueguen un papel transformador fundamental, aunque es innegable que pueden mejorar considerablemente las circunstancias de grandes colectivos humanos. A ello hay que añadir que esta forma de consumo tiene también algunas consecuencias colaterales que pueden contradecir sus finalidades básicas, como la comercialización de productos de comercio justo a través de redes de distribución que no respetan sus principios básicos; la exclusión de comunidades enteras que, aun respetando escrupulosamente sus principios, no pueden financiar la certificación; la creación de una confusión entre carencia de sello de comercio justo y producción no adecuada a estándares morales, etc⁵².

La situación varía ostensiblemente cuando pensamos en las estrategias de selección de consumo que se basan en una elección del tipo «el mejor de la clase» («best in class»). Estas estrategias no buscan seleccionar productos que han sido producidos siguiendo estrictamente unos patrones morales concretos, sino sancionar a quienes no han respetado unos mínimos, eligiendo, de entre todos aquellos que pueden proveer al cliente de una oferta adecuada a sus gustos, el que mejor se ajusta a sus patrones morales. Así, por ejemplo, seguirá esta conducta quien, dispuesto a comprar una camiseta comercializada por alguna de las grandes corporaciones del sector, decide excluir alguna/as marcas

⁵² Véase, sobre el comercio justo, la excelente síntesis publicada por Matthias Schmelzer en: SCHMELZER, M.; «Comercio Justo y Libre Mercado», 1/2007, en: <http://www.trimembracion.org/essays/2007-01-001.html>. Última visita: 21/03/2015.

concretas o, directamente, comprar solo productos de una o unas pocas de ellas siguiendo criterios éticos. En estos casos, si bien las consideraciones sobre la legitimidad de su conducta no varían, las de su eficacia sí que deben matizarse, por cuanto si en el caso anterior no se ponían en liza fuerzas suficientes como para provocar cambios estructurales, en esta ocasión es claro que sí.

La razón es fácil de explicar: las grandes corporaciones son extremadamente sensibles a los cambios en sus patrones de demanda y, a su vez, y como ya hemos indicado, poseen el potencial suficiente como para alterar sustancialmente los patrones de producción globales. De ahí que una estrategia encaminada a afectar sus cifras de ventas tenga efectos determinantes sobre sus decisiones ejecutivas en lo que se refiere a las condiciones de cumplimiento de derechos laborales básicos que impondrán a sus proveedores en países menos desarrollados⁵³. La secuencia lógica es, por consiguiente, esta: si un número suficiente de consumidores finales aúnan sus decisiones de compra en aras a introducir patrones morales en la selección de los proveedores que realiza una gran corporación, ésta se verá finalmente abocada a adoptar esa línea de acción⁵⁴. En este sentido, una estrategia de compra ética que afecte a los productos ofrecidos por las grandes corporaciones posee una capacidad de cambio estructural que es más elevada que la que atribuíamos a las estrategias previamente analizadas⁵⁵.

La primera certeza que debemos tener presente, por tanto, es que el consumo basado en criterios morales posee, efectivamente, fuerza suficiente como para introducir cambios estructurales en el sistema. En consecuencia, es, sin duda, un arma efectiva para mejorar las condiciones laborales de quienes trabajan en las *sweatshops*⁵⁶. Ahora

⁵³ Obviamente, todos los ejecutivos de mundo son plenamente conscientes de la influencia que tienen sobre sus remuneraciones, cuando no sobre la conservación de su puesto de trabajo, los resultados de una compañía, siendo así que intentan, por todos los medios posibles, mantener el volumen de ventas tan elevado como sea posible, para lo que no dudan en emplear los medios precisos. Ante un público en general poco ansioso por atender a otros criterios, utilizarán todas las estrategias del marketing encaminadas a convencerle de que comprar su producto constituye la elección más racional siguiendo la regla de maximización del beneficio. Si los clientes, por el contrario, muestran una extraña tendencia a valorar no ya solo este criterio, sino también otros relacionados con el comportamiento de la empresa, esto es, sus tácticas de producción, distribución o venta, los directivos de la misma tratarán de ajustar sus procedimientos a las preferencias del mercado.

⁵⁴ Esta es la tesis central defendida, entre otros, por Adela Cortina. Véase, por ejemplo: CORTINA, A.; «Ética del consumo: por un consumo justo y de calidad», *Claves de Razón Práctica*, núm. 97, 1999, pp. 36-42; CORTINA, A.; «Por una ética del consumo», Barcelona, Taurus, 2002.

⁵⁵ GJERRIS, M. & SAXE H.; «The choice that disappeared: on the complexity of being a political consumer», en RÖCKLINSBERG, H & SANDIN, P (eds.) *The Ethics of Consumption*. Wageningen Academic Publishers, 2013.

⁵⁶ GOLODNER, L. F.; «Consumer pressure can reduce the use of sweatshops», en WILLIAMS, M. E.; *Child Labor and Sweatshops*, Greenhaven Press, 1999, pp. 48-57.

bien, también resulta bastante obvio que el ejercicio del poder por parte de los consumidores solo constituye una herramienta efectiva cuando se cumplen algunas condiciones concretas, como por ejemplo, que responda a una acción concertada⁵⁷. Un ejercicio de responsabilidad efectuado de forma aislada es efectivo desde el punto de vista de la ética individual, pero poco eficiente para lograr el objetivo de trasladar esa ética al funcionamiento de los mercados o, al menos, a un comportamiento puntual de una empresa o proveedor. Nuestras actuaciones a título individual, de hecho, no resultan ni de lejos tan efectivas como las que adoptamos junto a otras personas⁵⁸. Resulta, por consiguiente, necesario encuadrar el poder individual en núcleos que aglutinen a muchos consumidores aislados, de la misma manera que los partidos políticos o los sindicatos son capaces de organizar las voluntades de muchos ciudadanos o trabajadores para trasladar sus inquietudes de forma eficiente al gobierno del sistema político o del mercado laboral a través de mecanismos como las elecciones o la huelga. Ahora bien, si esta condición se cumple, produciéndose una acción concertada de muchos ciudadanos que deciden aplicar sus valores a su comportamiento como consumidores, o, mejor aún, de un conjunto de corporaciones que deciden emplear su situación de compradores para difundir sus valores, las consecuencias de este fenómeno resultan a menudo devastadoras para el sujeto boicoteado.

La conclusión a la que podemos llegar, en suma, en este punto, es que los consumidores finales tienen, efectivamente, una gran capacidad a la hora de incidir sobre las condiciones de producción de ciertos bienes y servicios en todo el mundo⁵⁹ gracias a su influencia sobre las decisiones adoptadas por las grandes corporaciones, que son quienes, a su vez, ejercen un poder directo y decisivo en la conformación de las prácticas de sus empresas locales proveedoras, lo que implica, sin

⁵⁷ DIERMEIER, D.; «When Do Company Boycotts Work?», *Harvard Business Review*, 6 August 2012, at: <https://hbr.org/2012/08/when-do-company-boycotts-work>. Última visita: 21/03/2015.

⁵⁸ Curiosamente, el mismo FRANCÉS ha escrito que «*Los consumidores tienen, como los votantes en una democracia universal, todo el poder y ninguno. El poder de cada votante o consumidor particular, es despreciable. Pero en conjunto, los votantes pueden derribar gobiernos, así como los consumidores pueden eliminar empresas, o hacer que cambien sus políticas. Se encuentra ahí un nicho de poder que a cualquier reformador social le gustaría explotar. Dueños de ese poder, los consumidores tienen una responsabilidad social que deberían ejercer en cada acto de consumo*» (Cfr.: FRANCÉS, P.; «Ética del consumidor», *5campus.com*, 2001, en Internet: <http://www.5campus.com/leccion/eticonsu>. Última visita: 21/03/2015).

⁵⁹ El sector textil, sin ir más lejos, es un magnífico ejemplo de mercados en los que los compradores imponen las condiciones. Véase: GEREFFI, G.; «The organization of buyer-driven global commodity chains», en GEREFFI, G. y M. KORZENIEWICZ (Eds.), en *Commodity chains and global capitalism*, Westport: Greenwood Press, 1994, pp. 95–122.

duda, la pertinencia de invocar el concepto de responsabilidad moral⁶⁰ en el consumo⁶¹. En todo caso, esta constatación no debe esconder el hecho de que resulta sumamente complejo utilizar esta capacidad de manera eficiente, por cuanto exige de una necesaria cooperación entre miles o tal vez millones de personas, lo que no es, en absoluto, sencillo. Más aún, la extrema complejidad del acceso a una información precisa sobre los parámetros morales atinentes a los productos objeto de consumo hace que resulte frustrante para el consumidor concienciado adoptar parámetros morales en sus decisiones de consumo.

Obviamente, la introducción de nuevas formas de etiquetado que incluyeran información atinente a los procesos de elaboración, distribución y comercialización de los productos resultarían de gran ayuda a la hora de esquivar este obstáculo, pero la experiencia demuestra cuántas y cuán complejas son las dificultades que todo ello incluye⁶². La fragmentación de los sellos de calidad moral o las dudas sobre la propia legitimidad de quienes otorgan o no esos sellos, o la existencia de sobornos o turbios manejos⁶³, son solo

⁶⁰ El concepto de responsabilidad es, de por sí, sumamente complejo. El que utilizaremos aquí es el que se asocia con la posibilidad de acción, tal y como veremos más adelante. Véase, en lo que atañe a este punto: HARDIN R.; «Moralidad institucional», en GOODIN, R. E. *Teoría del diseño institucional*, Barcelona, GEDISA, 2003, pp. 163-197; GARCÍA-MARZÁ, D.; «La responsabilidad social de la empresa: Una definición desde la ética empresarial», accesible en Internet en la dirección: <http://www.ifs.csic.es/postgrad/jurilog/I2-empre.pdf>. Última visita: 24/05/2015.

⁶¹ En sentido opuesto, FRANCÉS ha escrito que «*El acto de consumo solo merece un análisis ético cuando afecte directamente a otra persona. Si el acto no perjudica o beneficia injustamente a nadie directamente (y hay que suponer que en un mercado libre nadie se siente perjudicado por las transacciones voluntarias) no habría razón para cuestionarlo. El hecho de que, por ejemplo, el artículo comprado haya sido fabricado o intercambiado con violación de algún principio moral (explotando a un niño, contaminando un río, destruyendo un bosque, engañando a un intermediario, sobornando a un funcionario) no tiene por qué hacer moralmente responsable al consumidor. En cuanto ciudadano, ese comprador podría ser responsable si conociera fehacientemente alguno de estos hechos y no los denunciase. En cuanto persona, podría sentirse culpable si, conociéndolo, no lo impidiese u obstaculizase. Pero me parece un error analítico cargar al mero consumidor con esta responsabilidad. Tal vez al hablar de ética del consumo estamos confundiendo los términos» (Cfr.: FRANCÉS, P.; «Ética del consumidor», *5campus.com*, 2001, accesible en Internet: <http://www.5campus.com/leccion/eticonsu>. Última visita: 12/04/2015). El problema del autor citado es que parece olvidar que el conocimiento de una injusticia debería llevar al ser humano a luchar contra ella de todas las formas que le fuera posible. No tiene, desde luego, ningún sentido pensar que, si admitimos su responsabilidad como ciudadano, neguemos la que le compete como consumidor. Los seres humanos ocupan varios roles en los distintos sistemas, pero su responsabilidad moral, su sentido de lo bueno o malo, es (o debe ser) único. Quien afirme lo contrario, debería asumir lo ridículo que puede llegar a ser denunciar, por ejemplo, la explotación de mano de obra infantil de una marca concreta de ropa mientras se lleva puesta su última camiseta.*

⁶² GOLODNER, L. F.; «Consumer pressure can reduce the use of sweatshops», en WILLIAMS, M. E.; *Child Labor and Sweatshops*, Greenhaven Press, 1999, pp. 48-57.

⁶³ IOVINE, J. V.; «Product Labeling Programs May Not Reduce Child Labor», en WILLIAMS, M., (Ed.), *Child labor and sweatshops*, Greenhaven Press, 1999, pp. 82-84.

algunas de las cuestiones más acuciantes⁶⁴. Una intervención institucional en este sentido, que permita superar las limitaciones de las garantías otorgadas por entidades no públicas⁶⁵, resulta, por tanto, necesaria, tal y como han postulado ya otros autores⁶⁶, pero no parece que haya a día de hoy grandes motivos por los que sentir esperanzas, sobre todo si tenemos en cuenta que la implicación que han mostrado hasta ahora en este sentido no va mucho más allá de lo meramente cosmético⁶⁷.

⁶⁴ Véase: BARTLEY, T. y SMITH, S. N.; «Communities of practice as cause and consequence of transnational governance: the evolution of social and environmental certification», en DJELIC, M. L. y S. QUACK (Eds.), *Transnational Communities. Shaping Global Economic Governance*, Cambridge University Press, 2010, pp. 347-374.

⁶⁵ MUTERSBAUGH, T.; «Fighting standards with standards: Harmonization, rents, and social accountability in certified agrofood networks.» *Environment and Planning*, 2005, A 37, pp. 2033-2051; SEIDMAN, G.; «Beyond the boycott: Labor rights, human rights and transnational activism», New York: Russell Sage Foundation/ASA Rose Series, 2007; LOCKE, R., QIN, F., y BRAUSE, A.; «Does monitoring improve labor standards? Lessons from Nike», *Industrial & Labor Relations Review*, 2007, 61, pp. 3-31.

⁶⁶ Así, por ejemplo, Adela CORTINA ha escrito que «los consumidores carecen de la información necesaria sobre las consecuencias de los productos para el conjunto de la sociedad y para el entorno, razón por la cual es preciso complementar esta dimensión individual de la ética del consumo con una institucional» (CORTINA, A.; «Ética del Consumo», accesible en Internet en la siguiente dirección: <http://webs.uvigo.es/consumoetico/eticadelconsumo.htm>. Última visita: 12/04/2015. Véase también, a este respecto: VV. AA.; «Impact Investment: The Invisible Heart Of Markets. Harnessing the power of entrepreneurship, innovation and capital for public good», *Report of The Social Impact Investment Taskforce*, 2014. En: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:qz0dkmAys-qYJ:www.socialimpactinvestment.org/reports/Impact%2520Investment%2520Report%2520FINAL%5B3%5D.pdf+&cd=2&hl=en&ct=clnk&gl=es>. Última visita: 12/03/2015).

⁶⁷ Así, por ejemplo, la Administración Clinton protagonizó en 1997 un tímido intento en esta dirección, impulsando la creación de un Código de Conducta «No Sweatshop» para las compañías de vestido y calzado americanas, que éstas podían suscribir voluntariamente, recibiendo a cambio los beneficios publicitarios correspondientes. Sin embargo, dicho Código distaba mucho de suponer un auténtico freno a las prácticas que teóricamente intentaba enmendar, por diferentes motivos: no fijaba otro salario mínimo que el establecido por las autoridades nacionales, aunque es bien sabido que éstas tienden a cifrar cantidades muy bajas para atraer capital; permitía que los trabajadores se sometieran a jornadas de 60 horas o más bajo ciertas circunstancias; no establecía remuneraciones razonables para las horas extras; y tampoco establecía ningún tipo de medida por la que las compañías americanas tuvieran que abogar por la creación de sindicatos libres, presionando a los gobiernos locales, por ejemplo (Véase: BENJAMIN, M.; «Workplace Codes will not prevent sweatshop abuses», de Mary E. Williams (Ed.), en *Child labor and sweatshops*, San Diego: Greenhaven Press, Inc., 1999, chapter 14, pp. 79-80, en: http://www.dikseo.teimes.gr/spoudastirio/e-notes/c/child_labor_and_sweatshops_viewpoints.pdf. Última visita: 12/04/2015; CONNOR, Tim, «Clinton's New "No Sweatshop" Agreement. A small step or a great leap forward for the rights of workers?», September 22nd, 1997, at: <http://www.corpwatch.org/article/%20http://article.php?id=3032>. Última visita: 2/04/2015).

4.3 La inversión responsable como instrumento de control del sistema

Analizado ya el uso del consumo como forma de control del sistema económico, dedicaremos ahora esta parte final de nuestro texto a la exposición de la otra herramienta fundamental en este sentido, la inversión que incluye consideraciones morales, a menudo denominada inversión socialmente responsable (ISR). Para entender en qué consiste esta idea, tal vez merezca la pena comenzar recordando una idea básica: como es de sobra conocido, la noción de propiedad privada es absolutamente fundamental en un sistema capitalista. Sin ella no existe libre mercado, que es el verdadero pulmón del capitalismo, ni tiene sentido alguno la idea de beneficio, que es el motor del sistema. Ahora bien, la noción de propiedad privada conlleva necesariamente la aceptación de la idea de responsabilidad individual. Si yo soy el propietario de una vivienda, yo soy el responsable de su cuidado. Si la vivienda se hunde y causa un daño a otras personas, yo seré responsable de ese daño. Esto, que es palmariamente cierto en el caso de la propiedad sobre las cosas, lo es también en el caso de la que se halla ligada a las empresas. Si yo soy el propietario de una carnicería, por ejemplo, y mis clientes se intoxican porque vendo carne en mal estado, yo seré responsable del mal causado.

Esto, que resulta evidente en el caso de los empresarios individuales, pierde, no obstante, buena parte de su fuerza con la irrupción de las figuras societarias, que diluyen en buena medida la relación entre propiedad y responsabilidad. *A priori*, es perfectamente posible afirmar que todos los accionistas, en cuanto que tales, son propietarios de una sociedad. Sin embargo, en el caso de sociedades de grandes dimensiones, en las que la propiedad se diluye entre millones de acciones, la noción de propiedad mengua progresivamente. Tanto, en realidad, que a día de hoy la mayor parte de los inversores consideran una acción como un simple medio de inversión, un depósito de valor, antes que una certificación de su dominio sobre una empresa. La consecuencia más obvia de este fenómeno ha sido que las empresas se han ido desligando de sus propietarios, adquiriendo una vida propia, en la que quienes, efectivamente, ejercen el control de las compañías son los altos directivos⁶⁸. Y éstos, a su vez, adoptan habi-

⁶⁸ Tanto es así que algunos autores han hablado de responsabilidad moral de las corporaciones, como algo diferente a la de sus accionistas (Véase: FRENCH, P.; *Responsibility Matters*, Lawrence: University Press of Kansas, 1992; DAVIDSON, D.; *Essays on Actions and Events*, Oxford: Clarendon Press, 2.ª Ed., 2002. Desde nuestro punto de vista, no obstante, quienes sostienen estos análisis olvidan, en buena medida, que las corporaciones, por sí mismas, no son sino ficciones jurídicas, que no poseen, desde luego, voluntad propia, como puso de relieve el propio FRIEDMAN en su famoso artículo de 1970 (FRIEDMAN, M.; «The Social Responsibility of Business is to Increase Its Profits», *The New York Times Magazine*, 1970), al que nos referiremos con detenimiento más adelante. No existe una voluntad de la Coca-Cola, por ejemplo, sino una voluntad de sus directivos, su Consejo de Administración y sus propietarios. Si a veces utilizamos sentencias del tipo «el Santander quiere introducirse en el mercado americano» es porque nos

tualmente la política de maximizar los beneficios de las compañías a corto plazo, aun a costa de obviar toda restricción moral (y, a veces, incluso legal), ya que asumen (no sin razones) que el inversor solo desea ver cómo se incrementa la cotización del título a corto plazo.

Este fenómeno se ha visto reforzado a partir de la creación de los fondos de inversión colectivos⁶⁹. Un fondo de inversión no es sino una figura que se limita a aglutinar capital procedente de unos inversores, cuyos recursos gestiona siguiendo, en general, solo unas pautas relativas al riesgo asumible y el beneficio esperable. De este modo, quienes en otro tiempo aún se consideraban accionistas, asumen ahora el papel de participantes, esto es, de poseedores de participaciones⁷⁰ en un fondo de inversión, que es quien finalmente adquiere las acciones de unas empresas u otras. En consecuencia, los fondos actúan como auténticas cajas negras, como entidades inmateriales que corren una cortina opaca entre el ser humano que invierte y el objeto final de su inversión. El inversor habitualmente en qué fondo deposita sus recursos, pero habitualmente no cuenta con información detallada sobre qué adquisiciones concretas realiza éste. El resultado final es que un ser humano que actúa de manera militante como ciudadano se convierte en un ente amoral cuando ejerce como agente económico. Así, por ejemplo, no resulta extraño encontrar veganos que son capaces incluso de poner en riesgo su vida para defender a los animales y que, sin saberlo, son a un tiempo propietarios de participaciones de un fondo de inversión que posee acciones de McDonalds.

permitimos licencias lingüísticas que, sin embargo, no deberían enmascarar la realidad. La empresa no posee voluntad y, en consecuencia, no es, no puede ser, el último agente moralmente responsable, sino que siempre habrá otros (personas de carne y hueso, como accionistas o directivos) que serán quienes tomen realmente las decisiones. Afirmar lo contrario es tanto como desvirtuar la verdadera estructura de asignación de responsabilidad. Véase al respecto: MAY, L.; *Sharing Responsibilities*, University of Chicago Press, 1992; DE GEORGE, R. T.; *Business Ethics*, Upper Saddle River: Prentice Hall, 1999.

⁶⁹ Un resumen detallado de lo que es un fondo de inversión, incluyendo las ventajas que incorpora para sus suscriptores puede hallarse en: ANDREU, J. M.; «Sobre los fundamentos del dinero y la banca», Madrid, Dykinson, 2000, p. 284 y ss.; BELTRÁN, H.; «Fondos de inversión. Guía del Inversor I», Madrid, Recoletos, 1993, p. 17 y ss.; MASCAREÑAS, J., LÓPEZ, J., y BORREGO, Á.; «Acciones, bonos y fondos de inversión», Madrid, Pirámide, 1997, p. 113 y ss.; LOPEZ PASCUAL, J.; «Los fondos de inversión. Cien preguntas clave y sus respuestas», Madrid, Dykinson, 1995, p. 19 y ss.; CASADO, J., y MARTÍNEZ, L. J.; *Conocer los fondos de inversión*, Barcelona, Gestión 2000, 1992, p. 33.

⁷⁰ El artículo 4 del Reglamento de la Ley 35/2003, de 4-11-2003 (RCL 2003/2601), de instituciones de inversión colectiva los define de la siguiente forma: «*La participación es cada una de las partes alicuotas en que se divide el patrimonio de un fondo. Dentro de un mismo fondo o, en su caso, de un mismo compartimento, podrán existir distintas clases de participaciones que se diferenciarán por las comisiones que les sean aplicables. Las diferentes comisiones derivarán tanto de la propia política de comercialización como de otros aspectos como el volumen de inversión, la política de distribución de resultados o la divisa de denominación, entre otros. Cada clase de participación recibirá una denominación específica, que incluirá la denominación del fondo y, en su caso, la del compartimento*».

Conscientes de las repercusiones morales que semejante situación conlleva, algunos colectivos comenzaron a desarrollar instrumentos financieros capaces de introducir parámetros morales en sus decisiones de inversión⁷¹, esto es, herramientas capaces de afrontar el reto de conciliar los valores del ciudadano y el inversor, de manera que fuera posible evitar la esquizofrenia que conlleva separar ambas facetas del ser humano⁷². Así, los fondos de ISR se definen como aquellos que *«permiten a los inversores combinar los objetivos financieros con sus valores sociales, vinculados a ámbitos de justicia social, desarrollo económico, paz y medio ambiente»*⁷³.

⁷¹ Los antecedentes más remotos de la ISR se encuentran ya en el siglo XIX. Los cuáqueros, una de las numerosas ramas de la familia protestante, decidieron entonces romper toda relación comercial con las empresas y las personas implicadas en el comercio de seres humanos, veto que más tarde se amplió a todo lo relacionado con las bebidas alcohólicas o con la fabricación de armamento, por ejemplo. (Véase: FEHRENBACHER, S.; *Put your money where your morals are. A guide to values-based investing*, Nashville, Tennessee: Broadman & Holman Publishers, 2001, p. 88). Curiosamente, esta autolimitación hizo que los cuáqueros de Gran Bretaña invirtieran en productos como el chocolate, por ejemplo.

⁷² Véase, en torno al origen y desarrollo de estos fondos el interesante trabajo del Centro de estudios Persona, Empresa y Sociedad, de ESADE (CEPES, Observatorio de los fondos de inversión éticos, ecológicos y solidarios en España, Barcelona, 2001, p. 11 y ss.). Véase también: SHEPERD, P.; «A history of ethical investment», <http://www.uksif.org/J/Z/Z/lib/2001/05/art-ps-histupd/index.shtml>. Última visita: 12/05/2015; GROSSMAN, B., y SHAPE, W.; «Financial Implications of South Africa Divestment», *Financial Analysts Journal*, núm. 42, 1986; BRILL, H., BRILL, J. A., y FEIGENBAUM, C.; *Investing with your Values: Making Money and Making a Difference*, Princeton, Nueva Jersey: Bloomberg Press, 1999, pp. 36 y ss.

⁷³ Esta definición ha sido propuesta por el foro británico de inversión social (UKSIF). Puede hallarse en su página web: <http://www.uksif.org>. CAMINO, por su parte, define los fondos de ISR como *«aquellos fondos en los que en su política de inversión prevalecen determinados valores sociales (medio ambiente, salud, justicia, etc.) sobre los estrictamente financieros, por decisión de sus partícipes. Estos fondos basan la elección de la estructura de su cartera, tanto a través de información pública, como a través de un seguimiento por parte de expertos independientes de las empresas objeto de análisis»* (CAMINO, D.; «Los fondos de inversión éticos», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. 22, núm. 75, 1993, pp. 397-417). El Centro de estudios Persona, Empresa y Sociedad, por su parte, ha escrito en su más reciente informe lo siguiente al respecto: *«Un fondo de inversión ético y con responsabilidad social es un fondo que introduce, explícitamente, criterios de preselección en las actuaciones empresariales a partir de valores éticos y de responsabilidad social y medioambiental. Para ello, incorpora en su estructura aquellos elementos que le permiten introducir sus propios criterios en los procesos de toma de decisiones. En este sentido, consideramos que un fondo de inversión ético y con responsabilidad social incluye los siguientes elementos:*

Política de inversión ética y con responsabilidad social que define los criterios del fondo.

Preselección de la cartera-catálogo o universo de valores invertibles.

Equipos de investigación sobre ética y responsabilidad social de la empresa; bien sean equipos internos de la gestora o bien centros de investigación externos.

Institución de control independiente.

Partícipes o inversores.

Véase a este respecto: CEPES, Observatorio de los fondos de inversión éticos, ecológicos y solidarios en España, Barcelona, 2001, pp. 15 y ss.

Desde su creación hasta nuestros días, la ISR ha conocido un desarrollo muy importante, sobre todo en los países anglosajones, pero todavía no se ha convertido en una herramienta eficiente para influir en el sistema económico a través de la introducción de restricciones morales en su funcionamiento. A ello contribuyen factores que no tienen que ver con el retorno de estos fondos, que se ha demostrado muy similar al de los que no incluyen estos parámetros, sino variables relacionadas, entre otras cosas, con la falta de una percepción social adecuada sobre la materia. La escasa penetración de esta idea de amplios sectores de la población o la fragmentación de los datos relevantes sobre el comportamiento de las diferentes empresas son razones de gran peso a la hora de explicar las razones de este relativo fracaso.

A nuestro juicio, esta evidencia tiene mucho de trágico, por cuanto creemos firmemente que la mayor parte de los seres humanos no aceptarían jamás la idea de maximizar su beneficio aun a costa de traicionar sus principios morales. Menos aún, por supuesto, si esa traición ni siquiera les supondría contar con la certeza de un mayor beneficio. De ahí que la situación actual resulte completamente disfuncional. Lo más lógico sería que la acción concertada de los inversores a través de fondos de inversión socialmente responsables sirviera para transmitir sus valores a las empresas de las que son, si bien a través de un intermediario, propietarios. Y es que, como hemos anticipado ya, la adopción de iniciativas de este tipo sería, junto con las estrategias de consumo responsable, una eficazísima forma de motivar a las grandes corporaciones para que ejerciesen el poder que ostentan a la hora de fijar las condiciones laborales en países menos desarrollados. Por tanto, y de nuevo, es nuestra obligación, en primer lugar, alertar de la existencia de estas posibilidades y, en segundo lugar, fomentar la creación de un marco institucional más favorable a las mismas, que contribuya a un mayor éxito entre la población de los países desarrollados. De todo ello dependerá, seguramente, que la ISR se convierta en una herramienta efectiva de cara a garantizar la introducción de parámetros morales en la toma de decisiones de las grandes corporaciones.

5. A MODO DE RECAPITULACIÓN FINAL

Al principio del presente texto nos planteábamos dos cuestiones principales. La primera de ellas tenía que ver con la legitimidad de los modelos productivos que desafían los derechos laborales más básicos. La segunda, que presuponía una respuesta negativa a la primera, consistía en estudiar cuáles son los mecanismos más adecuados para evitar dichas violaciones sistemáticas de los derechos de los trabajadores. Al final de estas páginas creemos hallarnos en condiciones de suscribir la opinión manifestada por todos aquellos que consideran que la posible mejora en las condiciones de vida de quienes viven en situación de

grave deterioro de sus derechos humanos fundamentales no podrá nunca legitimar la creación de bolsas de exclusión de la efectividad de derechos laborales básicos, sobre todo cuando existe una alternativa razonable que va más allá de esa disyuntiva: crear puestos de trabajo adecuados a los criterios mínimos establecidos por la OIT que seguirían siendo competitivos frente a los de los países más desarrollados.

En cuanto a la segunda de las cuestiones tratadas, que es la que ha ocupado la mayor parte de este texto, hay varias conclusiones que merecen subrayarse. La primera, y tal vez más deprimente para quienes nos dedicamos al mundo de lo jurídico, es la escasa vigencia de las herramientas tradicionalmente utilizadas por el Derecho para encontrar soluciones efectivas a este problema. Es, nos tememos, la servidumbre que ha trazado un mundo globalizado en lo económico, pero todavía sometido a las trabas que impone la soberanía nacional en el marco de la defensa de derechos universales. Frente a ello solo caben, desde nuestro punto de vista, dos posibilidades: o bien entablar una lucha por instaurar un nuevo marco jurídico universal, o bien potenciar herramientas normativas complementarias al Derecho, que permitan una efectiva mejora de los derechos humanos en el mundo. Siendo la primera opción extremadamente compleja, esta aportación ha intentado dotar de algo de luz a la segunda, tradicionalmente mucho menos explorada en nuestra tradición jurídica. Gracias a todo ello cabe ahora sostener que, efectivamente, el sistema económico contiene herramientas más que suficientes como para proceder a autorregularse, introduciendo en la toma de decisiones consideraciones morales. Dicho esto, no obstante, convendrá tener bien presente que la efectividad de esas herramientas dependerá, fundamentalmente, de su popularización, esto es, de la posibilidad de que todos y cada uno de nosotros lleguemos a plantearnos la moralidad de los actos que realizamos como agentes económicos del mismo modo en que lo hacemos cuando funcionamos como ciudadanos. De ello dependerá, a buen seguro, la efectividad final de estas herramientas.

BIBLIOGRAFÍA

- ALAM, S.; «Efforts to ban goods made by children are counterproductive», en WILLIAMS, M. E.; *Child Labor and Sweatshops*, Greenhaven Press, 1999, pp. 43-47.
- ANDREU, J. M.; «Sobre los fundamentos del dinero y la banca», Madrid, Dykinson, 2000, p. 284 y ss.
- ARNOLD, D. G., y BOWIE, N. E.; «Sweatshops and respect for persons», *Business Ethics Quarterly*, 13, 2003.
- BAGWELL, K., y STAIGER, R. W.; «Domestic Policies, National Sovereignty, and International Economic Institutions», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 116, n. 2, 2001.

- BARTLEY, T. y SMITH, S. N.; «Communities of practice as cause and consequence of transnational governance: the evolution of social and environmental certification», en DJELIC, M. L. y S. QUACK (Eds.), *Transnational Communities. Shaping Global Economic Governance*, Cambridge University Press, 2010, pp. 347-374.
- BELTRÁN, H.; «Fondos de inversión. Guía del Inversor I», Madrid, Recoletos, 1993, p. 17 y ss.
- BÉZOU, C.; «Le commerce, les clauses sociales et les normes de travail», de C. Deblock, en *L'Organisation Mondiale du Commerce. Oùs'en va la mondialisation*, Fides, Québec, 2002.
- BRILL, H., BRILL, J. A., y FEIGENBAUM, C.; *Investing with your Values: Making Money and Making a Difference*, Princeton, Nueva Jersey: Bloomberg Press, 1999.
- BROWN, D. K., DEARDORFF, A. V., y STERN, R. M.; «Labor Standards and Human Rights: Implications for International Trade and Investment», *IPC Working Paper Series*, núm.119, 2011.
- CAMINO, D.; «Los fondos de inversión éticos», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. 22, núm. 75, 1993, pp. 397-417.
- CASADO, J., y MARTÍNEZ, L. J.; *Conocer los fondos de inversión*, Barcelona, Gestión 2000, 1992.
- CAVAGLIA, C.; «Trading with the European Union: the impact of decent work in developing countries», University of Manchester, 2010.
- CLEMENS, M. A.; «Economics and Emigration: Trillion-Dollar Bills on the Sidewalk?», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 25, n. 3, 2011, pp. 83-106.
- COMPA, L. A., y VOGT, J. S.; «Labor Rights in the Generalized System of Preferences: A 20-Year Review», *Comparative Labor Law & Policy Journal*, vol. 22, núm. 199, 2001.
- CORTINA, A.; «Ética del consumo: por un consumo justo y de calidad», *Claves de Razón Práctica*, núm. 97, 1999, pp. 36-42.
- «Por una ética del consumo», Barcelona, Taurus, 2002.
- DAVIDSON, D.; *Essays on Actions and Events*, Oxford: Clarendon Press, 2.^a Ed., 2002.
- DE GEORGE, R. T.; *Business Ethics*, Upper Saddle River: Prentice Hall, 1999.
- DE LA CUESTA, M.; «El porqué de la responsabilidad social corporativa», *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española*, 2004, pp. 5-58.
- DOUMBIA-HENRY, C., y GRAVEL, E.; «Acuerdos de libre comercio y derechos laborales. Evolución reciente», *Revista internacional del Trabajo*, vol. 125, núm. 3, 2006, pp. 207-231.
- ELLIOT, K. A. y FREEMAN, R. B.; *Can Labour Standards Improve Globalisation?*, Washington, Institute for International Economics, 2003.
- FEHRENBACHER, S.; *Put your money where your morals are. A guide to values-based investing*, Nashville, Tennessee: Broadman& Holman Publishers, 2001.
- FERNÁNDEZ SCRIMIERY, B.; «Derechos sociales y globalización: soluciones multilaterales», *Información Comercial Española*, núm. 785, 2000, pp. 69-79.
- FETER, F. A.; *The Principles, of Economics*, Nueva York, 1913.
- FRENCH, P.; *Responsibility Matters*, Lawrence: University Press of Kansas, 1992.
- FRIEDMAN, M.; «The Social Responsibility of Business is to Increase Its Profits», *The New York Times Magazine*, 1970.
- *Una teoría de la función del consumo*, Madrid, Alianza, 1973.

- GEREFFI, G.; «The organization of buyer-driven global commodity chains», en GEREFFI G. y M. KORZENIEWICZ (Eds.), en *Commodity chains and global capitalism*, Westport: Greenwood Press, 1994, pp. 95-122.
- GJERRIS, M. & SAXE H.; «The choice that disappeared: on the complexity of being a political consumer», en RÖCKLINSBERG, H & SANDIN, P (eds.) *The Ethics of Consumption*. Wageningen Academic Publishers, 2013.
- GOLODNER, L. F.; «Consumer pressure can reduce the use of sweatshops», en WILLIAMS, M. E.; *Child Labor and Sweatshops*, Greenhaven Press, 1999, pp. 48-57.
- GROSSMAN, B., y SHAPE, W.; «Financial Implications of South Africa Divestment», *Financial Analysts Journal*, núm. 42, 1986.
- GUTIÉRREZ HURTADO, F. J. y LOBEJÓN HERRERO, L. F.; «Cláusulas sociales, comercio internacional y derechos laborales. La perspectiva de los países subdesarrollados», *Revista de economía crítica*, núm. 7, 2009, pp. 55-73.
- HARDIN R.; «Moralidad institucional», en GOODIN, R. E. *Teoría del diseño institucional*, Barcelona, GEDISA, 2003, pp. 163-197.
- HOECKMAN, B. M. y KOSTECKI, M. M.; *The Political Economy of the World Trading System. The Uruguay Round and Beyond*, 2.ª edición, Oxford y Nueva York, Oxford University Press, 2001.
- HUTT, W. H.; «The concept of consumers sovereignty», *Economic Journal*, vol. 50, núm. 197, 1940, pp. 66-77.
- IOVINE, J. V.; «Product Labeling Programs May Not Reduce Child Labor», en WILLIAMS, M., (Ed.), *Child labor and sweatshops*, Greenhaven Press, 1999, pp. 82-84.
- LOBEJÓN, L. F.; *El comercio internacional*, Akal, Madrid, 2001.
- LOCKE, R., QIN, F., y BRAUSE, A.; «Does monitoring improve labor standards? Lessons from Nike», *Industrial & Labor Relations Review*, 2007, 61, pp. 3-31.
- LOPEZ PASCUAL, J.; «Los fondos de inversión. Cien preguntas clave y sus respuestas», Madrid, Dykinson, 1995, p. 19 y ss.
- MASCAREÑAS, J., LÓPEZ, J., y BORREGO, A.; «Acciones, bonos y fondos de inversión», Madrid, Pirámide, 1997, p. 113 y ss.
- MAY, L.; *Sharing Responsibilities*, University of Chicago Press, 1992.
- MAYER, R.; «What's wrong with exploitation?», *Journal of Applied Philosophy*, vol. 24, n. 2, 2007, pp. 137-150.
- MEYERS, C.; «Wrongful beneficence: Exploitation and third world sweatshops», *Journal of Social Philosophy*, 35, 2004, pp. 319-333.
- MILLER, J.; «Why economists are wrong about sweatshops and the anti-sweatshop movement», *Challenge*, 2003, pp. 93-122.
- MIR, O.; *Globalización, Estado y Derecho. Las transformaciones recientes del Derecho administrativo*, Civitas, Madrid, 2004.
- MUTERSBAUGH, T.; «Fighting standards with standards: Harmonization, rents, and social accountability in certified agrofood networks,» *Environment and Planning*, 2005, A 37, pp. 2033-2051.
- POWELL, B, SKARBK, D., «Sweatshops and Third World Living Standards: Are the jobs worth the sweat? *Journal of Labor Research*, vol. XXVII, num. 2, Spring 2006, pp. 263 y ss.
- POWELL, E.; *Freedom and Reality*, London: B. T. Batsford, 1969.
- ROCKWELL, L. H., «Campaigns against child labor are protectionist and imperialist», en WILLIAMS, M. E.; *Child Laor and Sweatshops*, Greenhaven Press, 1999, pp. 70-75.

- SEIDMAN, G.; «Beyond the boycott: Labor rights, human rights and transnational activism», New York: Russell Sage Foundation/ASA Rose Series, 2007.
- SNYDER, J. C.; «Exploitation and sweatshop labor: perspectives and issues», *Business Ethics Quarterly*, vol. 20, n. 2, 2013.
- SRINIVASAN, T. N.; «Trade and Human Rights,» de A. V. DEARDOFF y R. M. STERN (Eds.), en *Constituent Interests and U. S. Trade Policy*, Ann Arbor: University of Michigan Press, 1998.
- STEINBERG, F.; «Cooperación y conflicto. Comercio internacional en la era de la globalización», Akal, Madrid, 2007.
- STERN, R. M., y TERRELL, C.; «Labour Standards and the World Trade Organization», *Research Seminar in International Economics discussion paper*, n. 449, 2003.
- VV. AA.; «Impact Investment: The Invisible Heart Of Markets. Harnessing the power of entrepreneurship, innovation and capital for public good», *Report of The Social Impact Investment Taskforce*, 2014.
- WEEKS, J.; «Have workers in Latin America gained from liberalization and Regional Integration?», en HARRIS, R. L. and SEID, M. J.; *Critical Perspectives on Globalization and Neoliberalism in the Developing Countries*, Brill, 2000, pp. 87-114.
- ZWOLINSKI, M.; «Sweatshops, Choice, And Exploitation», *Business Ethics Quarterly*, vol. 17, n. 4, 2007, pp. 689-727.

Fecha de recepción: 30/06/2015. Fecha de aceptación: 31/10/2015.