

Algunas reflexiones acerca de la tragedia del rana plaza: ¿quién fue el responsable?*

Iñigo de Miguel Beriain
Investigador de la UPV/EHU en
la Cátedra Interuniversitaria de
Derecho y Genoma Humano

idemiguelb@yahoo.es

Some Thoughts about the Tragedy of Rana Plaza: Who Was Responsible?

RESUMEN: El edificio Rana Plaza, en Bangladesh, se vino abajo en Abril 2013. Como consecuencia, más de mil personas perdieron la vida. Este suceso despertó inmediatamente una fuerte crítica a la actuación de las grandes corporaciones transnacionales. Se les acusó de no haber hecho todo lo que podían para mejorar las condiciones laborales en ese país, a pesar de que su poder de compra les permitía dictar las reglas. Este artículo pretende explorar la legitimidad de esa acusación. Con tal fin, se explorará la responsabilidad moral de la situación existente en muchos países en vías de desarrollo. Ese análisis desvelará que, más allá de las citadas corporaciones, es posible hablar de responsabilidades en el caso de muchos de nosotros. Nuestra doble vertiente de ciudadanos y consumidores/inversores nos dota de un poder que implica también una responsabilidad.

ABSTRACT: The Rana Plaza Building, located in Bangladesh, collapsed in April 2013. As a result, over a thousand people lost their lives. This event immediately aroused strong criticism of the actions of large transnational corporations. They were accused of not having done all they could to improve working conditions in that country, even though their purchasing power enabled them to dictate the rules. This article explores the legitimacy of this accusation. To this end, we will explore the moral responsibility of the situation in many developing countries. This analysis will reveal that, beyond the aforementioned corporations, it is possible to talk about responsibilities in the case of many of us. Our dual role as citizens and consumers / investors gives us a power that entails a responsibility.

PALABRAS-CLAVE: responsabilidad moral, derechos laborales, soberanía del consumidor, corporaciones transnacionales

KEYWORDS: moral responsibility, labor rights, consumers sovereignty, transnational corporations

1. Introducción

El pasado 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 la actualidad alojaba múltiples talleres textiles, en los que, al parecer, se fabricaba ropa para muchas de las más prominentes empresas del sector, incluyendo algunas tan asociadas a nuestro país como Mango o El Corte Inglés³.

La decisión de ubicar en su seno actividades industriales probablemente afectó profundamente a su estructura. Tanto el peso como la vibración producida por la maquinaria industrial o los necesarios generadores eléctricos en el tejado habrían influido en su derrumbamiento. Lo que parece claro, en todo caso, es que la tragedia no se produjo inesperadamente. Los trabajadores supervivientes de uno de los talleres relataron que el edificio llevaba tiempo agrietándose y que el día anterior se habían detectado sonidos parecidos a

* Este artículo se enmarca dentro del proyecto "Las consecuencias políticas de la crisis económica" (CSO2011-28041), financiado por el MICINN.



Received: 03-07-2013
Accepted: 25-07-2013



los de una explosión, por lo que un ingeniero recomendó evacuarlo. Sin embargo, al día siguiente tanto el propietario del edificio, como los dueños de las fábricas les presionaron para seguir trabajando⁴. Para ello contaban con la coartada de que dos funcionarios municipales habían asegurado el día anterior al accidente que el edificio era seguro. Evidentemente, no era así. El hecho mismo de que el edificio fuera propiedad de Soheli Rana, uno de los dirigentes del partido gobernante, Liga Awami, añadía, sin duda, ulteriores sospechas de corrupción al trágico suceso⁵.

La enorme repercusión mediática del derrumbe del Rana Plaza, en todo caso, no debería hacernos pensar que se trata de un hecho aislado. 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 país⁶. 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 en la que el miércoles se produjo el nuevo siniestro, sucesos todos ellos que pasan desapercibidos a diario para el gran público en general pero que demuestran muy claramente que los trabajadores se encuentran completamente sometidos a una situación en la que sus derechos humanos más básicos no gozan de la más mínima protección.

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 básicas⁷. Al mismo tiempo, derechos básicos, como el de la libre sindicación son continuamente vulnerados, lo que implica incluso la desaparición física de sus promotores⁸. Ello se debe, entre otras cosas, a una larga tradición histórica, pero también, sin duda, a la existencia de una clase política corrupta⁹ que vela por sus propios intereses antes que por el bienestar de sus ciudadanos¹⁰. Por supuesto, la situación descrita no es exclusiva de Bangladesh, sino que, con ciertos matices, podría aplicarse perfectamente a otras naciones como Camboya¹¹, Pakistán, Filipinas, Tailandia, etc., en las que es perfectamente posible hablar de estructuras de trabajo en condiciones cercanas a la esclavitud, por mucho que sean pocos quienes se atreven a utilizar explícitamente una palabra tan proscrita en nuestra época¹².

El presente texto pretende analizar esta situación en términos de responsabilidad moral. Lo que intentaremos será, por consiguiente, dilucidar quiénes son los

responsables no ya del derrumbamiento del Rana Plaza sino, por encima de esto, de una situación de explotación que hace que los trabajadores de dicho edificio siguieran acudiendo a su lugar de trabajo a pesar de ser plenamente conscientes del riesgo que corrían sus vidas. Con tal fin, partiremos de la hipótesis de que hemos de considerar responsables en mayor o menor medida a todos aquellos que tienen poder real para decidir cuáles han de ser las condiciones laborales de los trabajadores de países como Bangladesh. Como se verá, esta asunción de partida llevará, finalmente, a conclusiones un tanto diversas a lo que generalmente solemos presuponer.

2. ¿Quién fue el responsable?

¿Quién tuvo la culpa de la tragedia del Rana Plaza? Si atendemos a muchos de los comentarios vertidos en diferentes medios en los momentos posteriores a la tragedia¹³, parece casi evidente que toda la responsabilidad recaía sobre los amplios hombros de las grandes corporaciones internacionales que dominan el sector textil en el ámbito internacional, ya se llamen Zara, WalMart, Benetton, H&M, El Corte Inglés o de cualquier otro modo. Sin embargo, esta clase de afirmaciones debería resultar cuando menos chocante para cualquiera que quisiera empezar sus investigaciones desde cero. A fin de cuentas, ninguna de estas firmas figuraba implicada de ninguna forma en el accidente. Tanto es así que el mayor indicio que podríamos hallar contra ellas es su predisposición a firmar contratos de suministro con algunas de las empresas locales que utilizaban el edificio como talleres de costura. ¿Serviría esta única prueba para establecer su culpabilidad si el accidente se hubiera producido en España, por ejemplo? Pensamos sinceramente que no. Imaginemos, por ejemplo, que en una de las empresas españolas que suministran pescado a El Corte Inglés se produjera un naufragio que, de alguna forma, pudiera achacarse a la empresa naviera. ¿De verdad creemos que algún juez consideraría culpable a El Corte por la producción de tan funesto resultado? ¿No le bastaría a El Corte, en caso de ser acusado, con negar cualquier tipo de responsabilidad en la toma de decisiones empresariales de la empresa naviera?

Teniendo presente este ejemplo, conviene retornar a Bangladesh. En el caso del Rana Plaza, resulta evidente que ninguna de las grandes corporaciones citadas se

hallaba directamente ligada a la producción textil que tenía lugar en el edificio: todas ellas eran empresas locales. También parece obvio que, si hablamos de responsabilidades sería necio negar que los dos funcionarios municipales que aseguraron falsamente la viabilidad del edificio o el propietario que actuó de manera criminal serían los máximos responsables del derrumbe. Ahora bien, si vamos más allá en nuestro enfoque, fijándonos no ya sólo en la tragedia puntual, sino en el problema estructural que hace que unos trabajadores deban afrontar unos índices de peligrosidad laboral evitable claramente atentatorios contra sus derechos más básicos, entonces tendremos que afinar también la depuración de responsabilidades, extendiéndolas más allá de la mala fe de unos servidores públicos corruptos o de unos empresarios con pocos escrúpulos.

Con tal fin, probablemente tendrá sentido continuar con nuestra comparación, lo que nos llevará a una rápida conclusión: si esto hubiese ocurrido en España, las empresas que obligaron a sus trabajadores a continuar con sus tareas aun en condiciones laborales tan precarias serían sin duda condenadas por estos hechos. A buen seguro tendrían que afrontar enormes indemnizaciones a los familiares de los fallecidos y sus directivos se verían sometidos a penas de prisión por su conducta criminal. Claro que esto sólo sería posible porque nuestra legislación laboral se halla diseñada de manera que los trabajadores se vean protegidos frente a esta clase de abusos. En Bangladesh, como en otros muchos países menos desarrollados, esta clase de normativa no existe o, cuando existe, se incumple sistemáticamente con el beneplácito de las autoridades¹⁴. En consecuencia, resulta necesario concluir que, aun cuando pudiéramos considerar que las empresas contratantes habrían incurrido en una conducta moralmente deplorable, sería imposible exigirles responsabilidades jurídicas al respecto. Mucho más complejo sería, de otro lado, intentar involucrar en esta meleé a las corporaciones internacionales que, a fin de cuentas, sólo cumplen con una de las reglas básicas del capitalismo: contratar con aquellas empresas que les ofrezcan mejor ratio de calidad/precio¹⁵. Pensar que por este comportamiento perfectamente razonable, al menos en nuestro entorno, deban purgar algún tipo de culpa parece ir más allá de lo razonable¹⁶.

Ante este panorama, en suma, ¿no deberíamos llegar a la conclusión de que los auténticos responsables de la terrible situación de los trabajadores de estos países son esos mismos Estados que permiten que se produzca esta clase de abusos? Porque, a primera vista, son ellos quienes, en virtud de su soberanía tienen el poder de dictar normas y hacer cumplirlas. Por tanto, suya debería ser la responsabilidad

de la injusta situación que deben afrontar sus trabajadores, al menos si resulta cierto el aforismo de que quien tiene poder tiene responsabilidad. ¿No deberíamos, en suma, concluir que no hay motivos por los que considerar que nuestras empresas no poseen responsabilidad alguna y continuar tranquilamente con nuestras vidas?¹⁷ Mucho nos tememos que dar carpetazo a toda esta polémica no va a ser tan sencillo...

3. La responsabilidad de los países subdesarrollados.

Retrocedamos por un momento a uno de los ejes fundamentales de la argumentación que hemos expuesto en el apartado anterior. Pensemos por un instante en la idea de que Bangladesh es un Estado soberano, posee el poder de dictar normas laborales y hacerlas ejecutar, pilar fundamental sobre el que se asienta la responsabilidad que le hemos atribuido y, en consecuencia, si no fuera porque la corrupta casta dirigente prefiere anteponer sus propios intereses, que son los de los propietarios de las empresas textiles, le resultaría muy sencillo introducir una normativa más adecuada a los estándares internacionales de derechos humanos. ¿De verdad es esto tan cierto como parece? En un primer plano, podría decirse que sí. Y es que todavía a día de hoy vivimos en un mundo que sigue, teóricamente, adscrito al paradigma wesfaliano, que dio carta de naturaleza a la noción de soberanía nacional. Sin embargo, sólo un ingenuo o un canalla será capaz de creerse a pies juntillas que un Estado como Bangladesh es, efectivamente, el único dueño de su destino. Permítasenos explicar por qué.

3.1. La Globalización: se abre el mercado

A principios del siglo XXI hay pocas personas, al menos en la culta Europa Occidental, que no hayan oído alguna vez una palabra tan cacofónica como difícil de pronunciar: globalización¹⁸. Las alusiones al fenómeno son, en realidad, tan frecuentes que todos, más o menos, tenemos una idea de a qué nos queremos referir cuando aludimos a la globalización. Y, sin embargo, definirla con precisión no es sencillo¹⁹, a pesar de los múltiples intentos que cabe hallar en la literatura especializada²⁰. A nuestro juicio, la idea de globalización debe asociarse fundamentalmente con una ampliación de los marcos de interacción humanos. De este modo, podría decirse que el vocablo en sí designa "*la escala ampliada, la magnitud creciente, la aceleración y la profundización del impacto de los flujos y patrones transcontinentales de interacción social*"²¹. Sin embargo, sería necio

negar que la naturaleza del proceso globalizador que estamos viviendo actualmente es fundamentalmente económica²², aunque sus consecuencias tienen mucho que ver con la idea de soberanía nacional y el nuevo orden político mundial.

Hablando en estos términos, debemos caracterizar la globalización como una circunstancia histórica marcada por la progresiva liberalización de los mercados financieros y, en menor medida, de los de bienes y servicios. De hecho, la globalización sólo se entiende si partimos del análisis de la Ronda Uruguay del GATT²³ y, sobre todo, de su más famoso producto: la Organización Mundial del Comercio (OMC/WTO²⁴), una institución que tiene como objetivo fomentar el libre intercambio de mercancías entre todos los países miembros²⁵, esto es, ayudar al comercio a moverse lo más libremente posible, removiendo todos los obstáculos que puedan impedirlo²⁶. Su éxito desde entonces hasta ahora ha sido tan impresionante que actualmente controla el 90% del comercio mundial a través de su labor arbitral.

Visto desde un punto de vista aséptico, la liberalización de los mercados de bienes y consumos y la creación de un organismo capaz de solventar las disputas que pudieran surgir de los desacuerdos entre los diferentes países a la hora de aplicar los acuerdos internacionales sobre esta materia deberían ser cuestiones a considerar muy positivamente. A fin de cuentas, la destrucción de las barreras marcadas por los intereses nacionales supone una oportunidad de incrementar la riqueza global a través de una mejor asignación de recursos gracias al mecanismo de la competencia, así como una espléndida ocasión para que los países menos desarrollados puedan mejorar sus expectativas de futuro gracias a la explotación de sus ventajas competitivas²⁷. En consecuencia, todos, incluso los países más pobres, en cuanto que entes capaces de gozar de eminentes ventajas comparativas en sectores industriales que necesitan de la utilización intensiva de mano de obra no especializada, deberían sentirse encantados por la apertura generalizada de los mercados. Ahora bien, ¿se ha producido este efecto en la práctica?

3.2. El efecto de la globalización: estudio de una asimetría

Como acabamos de señalar, la competencia es, sin duda, un factor muy estimulante para una economía. Si la economía se ha globalizado, es de suponer que la ventaja resultante habría de ser significativa para todos los participantes en el proceso. Sin embargo, esta consecuencia no se ha producido, y difícilmente se producirá.

Al contrario, la globalización produce efectos asimétricos, siendo así que es perfectamente posible hablar de países que ganan de verdad con el proceso y países que ganan mucho menos de lo que deberían ganar. Entender el porqué de esta circunstancia implica necesariamente caer en cuenta de que el resultado de un proceso económico competitivo varía ostensiblemente cuando nos encontramos con un marco territorial sometido a una única soberanía o a una soberanía fragmentada. En el primer caso, resulta obvio que el Estado en el que se desarrolla la competencia actúa como árbitro, estableciendo tanto la distribución óptima de los beneficios obtenidos, como los requisitos mínimos en términos de derechos laborales que han de respetar todos los participantes en el sistema productivo. Así ha de ser necesariamente, en tanto que los gobiernos tienden a satisfacer al mayor número posible de sus ciudadanos (al menos si es un Estado mínimamente decente).

Este tipo de consideraciones se pierde rápidamente en contextos en los que se compite sobre soberanías fragmentadas. En este caso, cada Estado (al menos si es mínimamente honesto) intentará maximizar los intereses de sus ciudadanos y no los de todos los seres humanos afectados por el resultado final. Así, en el caso del contexto marcado por la globalización, en el que se produce esa fragmentación de la soberanía, lo que se ha producido es un esquema de competencia asimétrico, marcado por la convivencia de intereses nacionales muy dispares. A partir de ahí, no es complejo entender que se produzcan situaciones en las que los Estados buscan beneficiar a sus ciudadanos aunque sea a costa de minimizar el beneficio colectivo²⁸. Que consigan este objetivo o no dependerá, por descontado, de que posean el peso político suficiente como para dictar las normas del juego que más les convengan. Así, por ejemplo, países como Estados Unidos o los que forman parte de la Unión Europea son perfectamente capaces de seguir sosteniendo políticas de protección de algunos de sus sectores, como el agrícola, a pesar del indubitado quebranto de las reglas de la competencia que ello conlleva²⁹. Otros países, sin embargo, se ven forzados a abrir sus mercados a los productos desarrollados por fabricantes europeos o americanos. La globalización, en este sentido, sí tiene ganadores y perdedores o, por lo menos, ganadores que no lo son tanto o que podrían serlo mucho más. Y, generalmente, los ganadores son siempre quienes tienen poder real para imponer las reglas del juego del comercio internacional, esto es, los países desarrollados. A los menos desarrollados sólo les queda, en cambio, verse inmersos en un escenario en el que todos los participantes compiten entre ellos sin que haya un poder superior

que fije unos criterios mínimos innegociables. Este escenario suele degenerar en la aplicación al ámbito normativo de la ley de Gresham³⁰, deslizándose por una pendiente resbaladiza hasta el "todo vale"³¹. A ello, por descontado, hay que añadir que muchos de los países en vías de desarrollo, como ya hemos señalado en el caso de Bangladesh, son víctimas de gobiernos corruptos, cuyos miembros a menudo proceden de las oligarquías económicas propietarias, lo que hace aún más complejo pensar en la introducción de cualquier tipo de cambio en materia de derechos laborales.

3.3. Redefiniendo las responsabilidades en el marco de la globalización

A partir de lo indicado en apartados anteriores debería estar ya claro que vivimos un proceso de apertura de mercados que no es tan liberal como a veces se dice. Más bien es asimétricamente liberal: lo es en lo que se refiere a productos y servicios cuyo libre tránsito beneficia a los países desarrollados y no lo es con respecto a aquellos otros bienes cuyo libre comercio no resulta atractivo para éstos³². Hablamos, por tanto, de un juego de cartas marcadas, en el que las reglas no son iguales para todos. Y muchos de los jugadores –los países en vías de desarrollo– no tienen otra opción que intentar mantenerse en el juego aceptando una situación absolutamente injusta para ellos.

Todo esto nos lleva, simplemente, a una conclusión de libro: que los países en vías de desarrollo no son culpables de la situación en la que se encuentran sus mercados laborales. Ante la necesidad de decidir entre estar dispuestos a dotar de alguna esperanza de supervivencia a sus pueblos aceptando que éstos se conviertan en la mano de obra esclava que los países desarrollados parecen necesitar o cerrarse al mundo optando por una muerte casi segura, han optado por lo primero³³. ¿Se les puede considerar, en suma, culpables de permitir que en sus países no se cumplan unas mínimas cuotas de respeto a los derechos humanos? A nuestro juicio, y a no ser que el incumplimiento no se deba a la propia corrupción de los gobiernos locales (a veces también provocado por la influencia de las grandes corporaciones), como en el caso de Bangladesh, es obvio que no. Pero si esto es cierto, entonces resulta también necesario que difícilmente se les puede considerar como responsables de la situación, ya que ni ellos la han creado ni, sobre todo, tienen el poder de cambiarla³⁴.

Ahora bien, si los países en vías de desarrollo no son, en general, culpables de su situación ni responsables de las consecuencias que ésta lleva emparejadas, tendremos que desviar nuestra mirada hacia otro lado. Y qué mejor, a nuestro juicio,

que situarla precisamente en torno a todos aquellos que sí tienen la capacidad para dictar normas que permitieran que los beneficios de la globalización llegaran a todos los que participan en ella, esto es, los países desarrollados. Son ellos, a fin de cuentas, quienes deben considerarse los responsables de la permanencia de una situación que es injusta y que, además, sería fácilmente remediable. Para ello bastaría, el menos de momento, con la revisión de las actuales políticas arancelarias, que propiciara un escenario en el que los países más pobres pudieran competir de verdad en el mercado global³⁵. Más prometedora aún sería la adopción internacional de unos mínimos estándares sociales comunes, lo que facilitaría una producción eficiente a nivel global sin provocar la aparición de situaciones tan injustas como las que estamos analizando ahora: si todos los países compitieran con los mismos límites sociales, la distribución de la producción actual probablemente no se alteraría demasiado. Simplemente, se redistribuirían los beneficios de la globalización, a la par que se evitarían muchas de sus miserias³⁶.

¿En qué consistirían estos mínimos estándares sociales? Desde luego, no en una igualación de los salarios en todo el mundo, que sería tan absurda como ineficiente, sino, en todo caso, en el cálculo de unos salarios mínimos sobre la base de una misma fórmula global, o en la determinación de unos horarios de trabajo internacionalmente compartidos. Algunas entidades como la Organización Internacional del Trabajo ya han desarrollado algunos documentos de particular relevancia en este sentido³⁷. Otras, como The European Coalition for Corporate Justice (ECCJ)³⁸, que es una asociación de más de 250 ONGs, sindicatos y asociaciones de consumidores, han sugerido que las grandes corporaciones se vean sometidas a una auditoría social y ambiental anual, que incluya informes sobre sus empresas subsidiarias, lo que permitiría a buen seguro mejorar su comportamiento en lo que a respeto de los derechos de los trabajadores se refiere. Este tipo de medidas son las que realmente harían posible competir en igualdad de condiciones a todos los países, optimizando la asignación de recursos sin incurrir por ello en las terribles injusticias sociales que se producen ahora, lo que redundaría en un incremento de la riqueza que, además, permitiría asegurar una mejora sustancial en la calidad de vida general de los habitantes de los países subdesarrollados³⁹.

3.4. La responsabilidad de los países desarrollados y sus ciudadanos

ISSN 1989-7022

DILEMATA, año 5 (2013), nº 13, 121-152

Podemos, por consiguiente, llegar ya a una primera y preocupante conclusión: frente a lo que se afirmaba en apartados anteriores, hay que tener claro que el culpable de la existencia de una normativa laboral tan poco respetuosa con los derechos humanos como la que ahora existe en muchos países en vías de desarrollo no son, en general, esos mismos países, que no tienen capacidad alguna de modificarla sin sufrir terribles consecuencias, sino el conjunto de países que sí podrían acometer esta tarea sin sacrificar su calidad de vida sustancialmente, esto es, los países desarrollados. Y quien no lo crea, no tiene más que pensar lo siguiente: si la clase dirigente en Bangladesh hubiera olvidado por un momento sus propios intereses e intentado modificar su normativa laboral protegiendo los derechos de sus trabajadores antes de la tragedia del Rana Plaza, es más que probable que ello hubiera producido un incremento en los costes de su producción. Esto, por su parte, habría provocado que las grandes corporaciones occidentales prefirieran adquirir sus suministros en otros países, como Camboya, por ejemplo⁴⁰, lo que no haría sino perjudicar aún más a sus ciudadanos⁴¹. Si, en cambio, fueran los países desarrollados quienes, unilateralmente o en el marco de la OMC, fijaran unos mínimos estándares sociales en términos de salario (como por ejemplo, la elevación del salario mínimo hasta unos niveles razonables en relación con la cesta de la compra del país), entonces serían tanto Bangladesh como Camboya quienes tendrían que asegurarse de que esta normativa efectivamente se cumpliera, so pena de verse sometidos a represalias económicas.

Son, en suma, los países desarrollados y nosotros mismos, en cuanto que ciudadanos que a través de sus votos deciden quiénes gobernarán esos países y bajo qué programas de acción quienes deben considerarse responsables en buena medida de la existencia de situaciones como las que sufren los trabajadores en Bangladesh. Por supuesto, frente a ello podrá reputarse que nuestro poder como ciudadanos no es suficiente para afrontar un cambio de las características del que sería necesario para variar esto, o que una afirmación de este tipo sólo refleja una parte del problema, en cuanto hay que pensar también en la perniciosa influencia de las grandes multinacionales. Dejando para los próximos apartados una respuesta a esto último, permítasenos ahora simplemente señalar que los profundos fallos que presentan nuestros actuales sistemas democráticos no deben servir como excusa para eludir nuestra responsabilidad por la actuación de nuestros gobiernos. A fin de cuentas somos nosotros con nuestros votos quienes elegimos a quienes nos gobiernan.

En nuestras manos está, por tanto, la posibilidad de hacer algo al respecto. Y si desconfiamos de estos mecanismos, nunca debemos olvidar que la democracia proporciona otras herramientas de expresión de nuestra opinión. Las suficientes, probablemente, para que nuestra responsabilidad moral persista porque donde hay poder, hay responsabilidad.

4. La responsabilidad de las corporaciones.

4.1. Introducción

El lector atento estará probablemente planteándose en este momento que, al parecer, la conclusión a la que llegará este artículo será, finalmente, que la responsabilidad de la injusta situación que presentan muchos sistemas productivos reside únicamente en el sistema político en general y, en particular, en la conducta de los Estados desarrollados y de sus ciudadanos, en cuanto detentadores de la soberanía. Nada más lejos de nuestra intención. Al contrario, nuestra hipótesis central será que, evidentemente, existe una responsabilidad en la esfera de lo político, pero también, desde luego, existen responsabilidades desde la misma esfera de lo económico. Y es que, aun cuando no sea algo sobre lo que habitualmente se reflexiona en profundidad, hay que tener presente que el sistema político puede imponer normas al sistema económico, pero este último también tiene capacidad de autorregularse⁴². Lo que ocurre es que tradicionalmente el poder político ha poseído los medios y la voluntad de imponerse al sistema económico⁴³.

Esta regla, no obstante, ha perdido vigor en una economía globalizada. Como ya se ha explicado, la coexistencia de un sistema económico liberalizado y una soberanía nacional fragmentada ha creado amplias esferas de vacío de poder político, especialmente en los países menos desarrollados, que, en la práctica, implica que las grandes corporaciones puedan hacer y deshacer a su antojo, aprovechando la ventaja que les proporciona la liberalización de los mercados. Esta circunstancia ha creado, a su vez, profundas ineficiencias en términos de justicia social que sólo podrán resolverse de dos formas: o bien introduciendo alguna forma de soberanía política universal que regule un mercado que también lo es, ya sea a través de la creación de entes supranacionales o mediante acuerdos internacionales de los Estados actualmente

existentes, que es de lo que hemos hablado en epígrafes anteriores; o bien a través de la introducción de mecanismos de control desde dentro del sistema económico que permitan establecer límites morales en su funcionamiento. Pero si esto último es posible, entonces resulta evidente que también hay responsabilidades morales que afectan a los agentes económicos que intervienen en el sistema de libre mercado, ya sean grandes corporaciones o seres humanos individuales. Precisamente a esto, a discernir las responsabilidades de unos y otros en la injusta situación del marco económico global irá destinada esta última parte del presente texto. Claro que para entender a qué queremos referirnos tal vez sea necesario hacer una pequeña pausa para entender cómo funciona la economía de libre mercado.

4.2. Una breve reflexión sobre la economía de libre mercado.

Como se ha expresado ya, un sistema económico de libre mercado intenta, en principio, satisfacer las necesidades de los seres humanos de la manera más eficaz posible creando la máxima riqueza a través de una óptima utilización de los recursos disponibles⁴⁴. El mecanismo que logra este resultado es la competencia. La competencia debe ser vista, en este sentido, como algo palmariamente bueno, en cuanto que es la competencia lo que nos obliga a buscar permanentemente la mejor manera de crear riqueza, esto es, de generar las mayores posibilidades de satisfacer las necesidades humanas, *dentro de todas las posibles*.

Este último apunte, convenientemente iluminado gracias a la cursiva, es particularmente importante, y es algo que el pensamiento liberal, ahora en auge, suele olvidar. Y es que, aunque parezca que cae por su propio peso, es obvio que la competencia siempre tiene límites. Algunos de ellos vienen marcados por la propia constitución del mundo. Esto se entenderá muy fácilmente con un símil: por mucho que hagamos competir entre sí a los mejores atletas del mundo, llegará un momento en que los records no puedan rebajarse, como ya sucede en las carreras caninas. La constitución natural del ser humano le hace imposible correr los cien metros lisos en el mismo tiempo que un guepardo. En términos empresariales, resulta bastante sencillo admitir que difícilmente podremos hacer trabajar nuestras máquinas más de veinticuatro horas al día, por mucho que lo deseemos.

El liberalismo, que entiende y acepta los límites naturales a la explotación de los recursos (probablemente porque no le queda otra opción) olvida demasiado a menudo que el sistema económico puede conocer otros límites, que no sean de

recursos, sino morales. Así por ejemplo, tendemos a pensar que debemos excluir la utilización de mano de obra infantil a la hora de generar riqueza, de la misma forma que penalizamos a un atleta que recurre a determinadas sustancias dopantes para ganar una competición. Estos condicionantes no alteran, desde luego, la regla de oro de la competencia: sigue siendo perfectamente cierto que la competencia hará que triunfen las empresas que utilicen más eficientemente los factores productivos para generar mayor grado de riqueza. Lo único que ha cambiado es que hemos introducido una condición a la que todos los participantes han de someterse, sin incurrir por ello en una discriminación injusta. El juego sigue siendo válido, esto es, eficiente, en términos económicos, a la par que resulta más justo en términos morales. La única diferencia, en este caso, es que los límites a la producción de riqueza no provienen de una imposibilidad natural, sino de una imposición moral: los introducimos porque, de la misma forma que como espectadores nos negamos a aceptar el dopaje en el deporte, como seres humanos mínimamente decentes nos resulta imposible tolerar la explotación de los niños en el mercado de trabajo. Siempre habrá algún liberal que protestará contra esta hipótesis señalando que, a fin de cuentas, si la inclusión de la mano de obra infantil genera una mayor riqueza, deberíamos aprovechar también este recurso, ya que ello contribuiría al incremento del bienestar colectivo y, en un futuro, será la mejor forma de lograr que esos niños vivan una vida mejor (si es que sobreviven a esa etapa, claro). Y es posible que en algún momento su objeción tenga éxito, ya que, a diferencia de lo que sucede con los límites naturales al uso de recursos, los límites sociales no son inamovibles y la moral humana es menos rígida que las leyes de la física. El siglo XIX es una buena prueba de esta evidencia. Y es que el liberalismo también olvida frecuentemente que fueron sus recetas las que propiciaron las jornadas laborales de ochenta horas semanales, la falta de seguridad social, los problemas en la cobertura de riesgos salariales, y todas esas otras condiciones que tan bien retrató en sus novelas el genio de Charles Dickens⁴⁵.

Ahora bien, dejando de lado estas posturas minoritarias, creemos que no es desacertado afirmar que la mayor parte de nosotros está de acuerdo en que la fijación de unos límites sociales a la utilización de recursos no atenta contra el principio de libre competencia (aunque sí, al menos en opinión de algunos liberales, contra el principio de optimización de los recursos)⁴⁶. La cuestión obvia que surge aquí es que, si bien los límites naturales a la utilización de ciertos recursos no

necesitan de ningún esfuerzo normativo por parte de los agentes involucrados (no es necesario que nadie fije una ley que prohíba trabajar 25 horas al día), la imposición de los límites morales, en cambio, sí que genera una necesidad imperiosa de una intervención humana que trace límites al funcionamiento del mercado. El mercado, dicho de otro modo, nunca conseguirá establecer este tipo de límites gracias a sus propios automatismos. Durante mucho tiempo, la mejor manera de garantizar que estos límites efectivamente se respetaran fue la intervención del sistema político, a través de sus herramientas jurídicas⁴⁷. Esto, no obstante, no significa que no fuera posible llegar a ese mismo resultado a través de los propios mecanismos con los que cuenta el sistema económico. Y es que el sistema económico ampara la proliferación de conductas con capacidad suficiente como para imponer normas al funcionamiento de ese mismo sistema. De ahí, precisamente, que en un tiempo histórico en el que hablamos de la debilidad de la política para imponer normas a lo económico tenga un sentido plantearse al menos si, en lo que recomponemos este desfase, no sería una buena idea utilizar esos mecanismos de gobernanza de la economía que el propio sistema genera para lograr imponer esos límites en la utilización de recursos. Ahora bien, ¿cuáles son esas herramientas mágicas de las que estamos hablando? Hora es ya de hablar de un concepto que se nos antoja fundamental en este sentido: el de soberanía del consumidor.

5. El agente económico como ente soberano.

5.1. Volviendo a Bangladesh

Volvamos por un momento al caso de Bangladesh y a las acusaciones que tantos hicieron a las grandes corporaciones multinacionales de estar detrás del sostenimiento de las deplorables condiciones laborales de muchos países en vías de desarrollo. Aun cuando estas críticas ofrecían distintos matices, todas ellas coincidían en un factor fundamental que sustentaba su acusación principal: la capacidad de estas entidades para establecer reglas de obligado cumplimiento para las empresas locales que contratan a los trabajadores nacionales. Esa capacidad, a su vez, se basaba en su poder de compra: si las grandes multinacionales extranjeras dejasen de adquirir los productos generados por una compañía textil nacional esta se vería sin duda abocada a la quiebra⁴⁸. De ahí, por tanto, que se procediera a una atribución de culpa: dado que

las grandes corporaciones tienen poder suficiente para lograr la aplicación efectiva de unos estándares mínimos de respeto a los derechos humanos, la mera no utilización de este mecanismo genera en ellas una responsabilidad moral indiscutible⁴⁹.

Una mentalidad de este tipo resulta absolutamente fascinante en cuanto que encierra muchos conceptos a tener en cuenta. En primer lugar, plasma magníficamente la capacidad de autorregulación del sistema económico. Con independencia de cuáles sean las normas jurídicas imperantes en Bangladesh, es perfectamente posible para el propio sistema económico trazar otras que, siempre que no vulneren las primeras (o incluso cuando lo hagan, dependiendo del grado de corrupción), se impondrán necesariamente sobre los trabajadores de dicho país. Más aún, es incluso perfectamente posible pensar que, en caso de que las normas jurídicas imperantes contradigan las reglas que esas compañías desean imponer gracias a su poder de compra, el Estado afectado se vea abocado a cambiarlas por la presión de los agentes económicos. De hecho, esta hipótesis se ha visto confirmada a través de múltiples casos concretos en los últimos años (aunque a veces en sentido contrario al que nos hubiera gustado). Pero, si esto es así, habrá que pensar que no sólo es cierto que el sistema económico posee la capacidad de autoimponerse normas sino, incluso, que sus agentes pueden influir decisivamente en la conformación del sistema político. Pero, por encima incluso de esta realidad, lo más revelador de la mentalidad expuesta es que viene a confirmar una creencia generalizada en el poder del consumo como herramienta fundamental de control del sistema.

5.2. El consumo, herramienta de control del sistema

Entender el funcionamiento de nuestro sistema económico implica necesariamente entender una máxima fundamental: que en todo mercado sometido a la libre competencia los consumidores contribuyen con sus decisiones de compra⁵⁰ a sostener una empresa o, por el contrario, a que ésta se dirija hacia la quiebra. El consumidor es, en este sentido, el auténtico soberano del mercado⁵¹. Cada opción de compra que efectúa es, aun cuando él mismo no sea consciente de ello, un voto en favor del triunfo de una empresa en la inacabable guerra por maximizar las ventas que se desarrolla en una economía de libre competencia.

Teniendo esto presente, cabe afirmar que el funcionamiento de nuestro sistema de economía de mercado es un sistema que cuenta con sus propias reglas de

funcionamiento, diferentes, pero no muy lejanas de las que rigen en un sistema político. Y es que el sistema de libre mercado es, con todas sus posibles imperfecciones, más democrático de lo que se le supone, en el sentido de que son los millones de ciudadanos que actúan en él, ya sea en nombre propio o en el de aquellos a quienes representan, quienes deciden con su comportamiento cuál será la estructura de producción, distribución y venta en un mercado⁵². Y lo hacen dentro de un amplísimo abanico de libertad, la libertad que crea el hecho mismo de que el comprador puede elegir, de entre todos los productores, con quién desea establecer un acuerdo o, si le place, y la necesidad lo permite, no hacerlo con ninguno⁵³. Evidentemente, esta libertad será más amplia cuanto mayor sea la oferta, y disminuirá considerablemente cuanto menor sea ésta. De este modo, en una economía cerrada sobre sí misma, su capacidad de elección será escasa, pero en un mundo como el de hoy, marcado por la globalización, resulta complicado hallar productos concretos en los que el consumidor no tenga la posibilidad de elegir entre diferentes ofertas. Cosa distinta serán, por descontado, aquellos mercados concretos en los que se produce la existencia de alguna forma de monopolio o de competencia monopolística, que, por definición, implican una situación de poder cuasi absoluto de la oferta frente a la demanda. Pero, dejando de lado estas atípicas situaciones que, supuestamente, no deberían existir en una economía de libre mercado⁵⁴, parece cierto que a día de hoy una parte significativa de los consumidores posee un alto grado de libertad a la hora de decidir cuál será la mejor forma de satisfacer sus necesidades.

Vivimos, en suma, en una realidad económica en la que los consumidores gozan de una amplísima libertad para elegir entre unos bienes⁵⁵ y otros, entre los productos de unas empresas y sus competidores, lo que nos dota del poder de influir en los mercados un poder incluso mayor que el que poseen los inversores⁵⁶, ya que, a diferencia de lo que ocurre en el caso del inversor, el consumidor no sólo ejerce su influencia sobre una empresa concreta (aquella de la que es propietario), sino sobre múltiples corporaciones (todas las que podrían verse afectadas por su conducta)⁵⁷. Y de ahí también, por tanto, que quepa hablar de una responsabilidad moral del consumidor, que debe necesariamente tener presentes consideraciones que van más allá del precio a la hora de tomar sus decisiones de consumo, al menos si ello no le supone un notorio menoscabo en sus condiciones vitales.

Sin embargo, la mayor parte de las veces en las que adoptamos una decisión de compra no somos conscientes de este hecho. Simplemente, adquirimos bienes porque tenemos una necesidad que cubrir o un deseo que satisfacer, y procuramos llenarla accediendo a un mercado donde se halle el bien que nos permitirá colmarla, intentando aplicar a nuestras elecciones el criterio de maximización del beneficio: compramos aquello que satisface nuestra necesidad al mínimo precio posible. De lo que no solemos ser conscientes, no obstante, es que, con ello, además de responder a nuestro propio interés, contribuimos a depurar los mercados, favoreciendo a aquellas empresas que son capaces de producir bienes de forma más eficiente y penalizando a quienes no lo hacen. Desde este punto de vista, se debe subrayar que es una realidad innegable que cada una de nuestras decisiones de compra supone siempre la expresión de una toma de posición, de una apuesta por un producto concreto fabricado u ofrecido por una compañía determinada. Cada compra puede calificarse, por tanto, como el ejercicio de una opción de voto. A corto plazo, podemos provocar el despido de la dirección de una compañía debido a un descenso en sus ventas. A largo plazo, llegamos incluso a decidir qué empresa va a sobrevivir y, por extensión, cuáles no serán capaces de seguir adelante, porque no hay ninguna empresa privada que subsista sin que sus ventas le produzcan algún tipo de ingreso⁵⁸.

Obviamente, todos los ejecutivos de mundo son plenamente conscientes de esta realidad, 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 sólo 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.

La consecuencia más inmediata de este tipo de evidencia es que es perfectamente posible realizar un juicio moral en torno a nuestra actuación como consumidores, ya que nuestras decisiones de compras no son, ni mucho menos, asépticas, sino que suponen, inevitablemente, un decidido apoyo (o una crítica demoledora) a la gestión de una directiva concreta, y, más allá, una pieza clave para la supervivencia

de unas empresas y el hundimiento de otras⁵⁹. Dicho con otras palabras: dado que nuestros actos provocan consecuencias que van más allá de nuestro propio beneficio económico, influyendo, por ejemplo, en la manera en que una empresa se comporta con sus trabajadores, es obvio que tenemos un poder de decisión sobre esta clase de situaciones. Pero donde hay poder hay, al menos a primera vista, responsabilidad⁶⁰. Y, ya que las consecuencias de nuestras decisiones inciden sobre esferas de la vida que tienen mucho que ver con la moral, parece oportuno concluir que somos moralmente responsables de nuestra actuación como compradores⁶¹.

Ahora bien, resulta bastante obvio que el ejercicio del poder por parte de los consumidores sólo constituye una herramienta efectiva cuando responde a una acción concertada. 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 personas⁶². 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.

En un caso como el de Bangladesh, la aplicación de todo lo que acabamos de decir resulta sencillo: si los consumidores directos de la producción textil nacional, esto es, las corporaciones multinacionales, quisieran que las empresas nacionales que les venden su producción textil adoptaran una forma concreta de producción, les sería perfectamente factible imponerla, gracias a su poder de compra⁶³. Bastaría con una simple amenaza de transferir la adquisición de la producción a otro país para que todo el sector empresarial de Bangladesh adoptara de manera mágica nuevas formas de producción. Tanto es así que, en el caso concreto de este país 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 nacionales⁶⁴. De otro, provocó un cambio normativo en Bangladesh, no ya sólo permitido sino incluso alentado por esas mismas empresas, que contribuirá a aliviar la situación de sus trabajadores⁶⁵. Todo ello, y es importante resaltarlo, gracias a los propios mecanismos de autorregulación del sistema económico y a su capacidad para influir en las decisiones aparentemente soberanas de un país en vías de desarrollo.

5.3. Una conclusión necesaria: el consumidor como responsable último

De lo que acabamos de indicar se extrae una conclusión inevitable: si las corporaciones internacionales tienen el poder de cambio que les atribuye su condición de consumidores y no lo ejercitan para imponer unas condiciones de producción más humanas, esto es, para imponer límites morales al funcionamiento del sistema económico, entonces habrá que dar la razón a quienes sostienen que, efectivamente, incurren en una conducta moralmente censurable, ya que quien tiene poder tiene responsabilidad. De ahí, por tanto, que sea razonable dar la razón a quienes sostuvieron que dichas empresas tenían su parte de responsabilidad en la tragedia del Rana Plaza. Esto, por descontado, no significa que sean las únicas responsables de la situación, pero sí, cuando menos, que son culpables de no contribuir a mejorarla.

Ahora bien, si lo dicho es cierto, debemos afrontar también algunas otras consecuencias que no gustarán tanto a muchos de los acérrimos críticos de estas empresas. Las grandes corporaciones, que en Bangladesh actúan como consumidores, adoptan, en cambio, el papel de vendedoras en nuestros países. Y es en esos países donde una masa informe de consumidores anónimos adquiere el poder que la teoría del consumidor asocia a todo acto de compra. Por tanto, la misma lógica que nos lleva a hablar de responsabilidad de las corporaciones debería guiarnos a extenderla a los consumidores de sus productos, algo que denuncian no ya sólo muchas organizaciones a favor de un mundo más justo⁶⁶, sino también algunos políticos de primera línea⁶⁷. Y esta responsabilidad será aún más palpable cuando el consumidor no compre los productos que vende una corporación, sino directamente, sus títulos de propiedad, en cuanto que, a partir de este momento, se convertirá en propietario de la misma. Nuestra responsabilidad en cuanto que

inversores, aun cuando a menudo se olvide, es tan importante o más que la que adoptamos cuando actuamos como consumidores.

Frente a esta afirmación cabrá, por supuesto, que alguien señale que nuestra extrapolación no es justa, en cuanto que el poder de compra de cualquier corporación transnacional no es comparable al de un consumidor aislado, ni tampoco cabe pensar que un inversor individual tenga un poder real de decisión sobre una gran compañía. Por tanto, intentar culpar a un ser humano aislado en la misma proporción que a una gran corporación o a un grupo inversor es injusto⁶⁸. Sin embargo, lo que quienes sustentan este argumento olvidan es que cuando compramos o invertimos utilizamos todo el poder que tenemos, de la misma forma que lo hacemos cuando votamos en unas elecciones democráticas. Si este poder es amplio, las consecuencias serán más palpables y si es escaso, menos, o, si se prefiere decir de otro modo, nuestra responsabilidad moral variará en función de nuestro poder adquisitivo o el volumen de nuestro ahorro, pero de lo que no hay duda es de que, en tanto tengamos un mínimo de ese poder⁶⁹, la responsabilidad siempre existirá. Pensar que un partido político nunca gana las elecciones por un solo voto no excluye de responsabilidad a los millones de ciudadanos que, votando en su favor, los aupán al poder: cada uno de ellos le da todo el poder que tienen, por lo que, para bien o para mal, poseemos una responsabilidad moral a la hora de decidir a quién votamos.

Esto, por descontado, no significa que no sea cierto que, para ejercer adecuadamente el poder del que el consumidor se halla dotado no sea preciso construir o desarrollar herramientas que permitan coordinar adecuadamente la acción de muchos consumidores y que en ausencia de estos medios la responsabilidad individual se diluye enormemente, llegando, en algunos casos, a hablarse de actos supererogatorios, más que de auténticos deberes⁷⁰. Las grandes corporaciones pueden realizar esta tarea de forma sencilla: les basta con juntar a sus directivos en una sala de reuniones. Los consumidores finales, por desgracia, no lo tienen tan fácil. Pero es obvio que la forma de poder, en último término, es la misma. Y la responsabilidad, también. Sobre todo si, como tendremos ocasión de explorar en posteriores artículos, existen herramientas para coordinar este poder y es de esperar que en un futuro vayan afianzándose. Conforme el proceso avance, la responsabilidad también lo hará. Siguiendo con nuestro símil, la responsabilidad de un ciudadano no es la misma cuando vive en un Estado fallido, en el que ni siquiera se puede hablar de elecciones libres o de partidos políticos democráticos que cuando vive en Suecia, por ejemplo.

Una vez que las condiciones reales de influir en la vida pública mejoran, sus deberes morales también lo hacen. En un sistema económico sucede lo mismo: conforme se implementen mejores y más eficaces instrumentos para hacer efectivas decisiones individuales de cada consumidor, su deber moral de actuar en consecuencia también se incrementará. A día de hoy, desde luego, no parece lo mismo negarse a participar en una acción colectiva de boicot bien organizada que negarse a adaptar todo nuestro estilo de vida al modelo del Comercio Justo o de la Banca Ética, aunque sólo sea porque la efectividad de ambos tipos de instrumentos no será la misma si no se introducen profundas mejoras en la información que tenemos a nuestro alcance. Pero eso, nos tememos, es otra historia y deberá ser objeto de un artículo diferente.

Notas

1. Véase: http://internacional.elpais.com/internacional/2013/05/09/actualidad/1368072125_361913.html. [Consultado 24/07/2013].
2. Véase: <http://www.telegraph.co.uk/news/worldnews/asia/bangladesh/10036546/Bangladesh-Rana-Plaza-architect-says-building-was-never-meant-for-factories.html>[Consultado 24/07/2013].
3. La información proviene de Wikipedia. Véase: http://es.wikipedia.org/wiki/Colapso_de_un_edificio_en_Savar_en_2013 [Consultado 24/07/2013]. Mango, no obstante, manifestó que sólo había encargado unas pruebas a las empresas locales.
4. Véase: [http://en.wikipedia.org/wiki/Sohel_Rana_\(businessman\)](http://en.wikipedia.org/wiki/Sohel_Rana_(businessman)) [Consultado 24/07/2013].
5. Sohel Rana fue arrestado cuatro días después del suceso. Manifestó que habían sido los dueños de las fábricas quienes habían insistido en abrir el día 24. Véase: Sabir Mustafa & Shyadul Islam, "Profile: Rana Plaza owner Mohammad Sohel Rana", BBC News, 3 de Mayo de 2013, en: <http://www.bbc.co.uk/news/world-asia-22366454>[Consultado 24/07/2013].
6. 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> [Consultado 24/07/2013].
7. La información proviene de las siguientes fuentes: El Mundo (<http://www.elmundo.es/elmundo/2013/04/25/internacional/1366885756.html>); El Confidencial. (<http://www.elconfidencial.com/multimedia/video/2013/04/29/las-sombras-del-made-in-bangladesh-5012/>); Librered (<http://www.librered.net/?p=26821>). Otras fuentes hablan incluso de salarios inferiores o que son sistemáticamente vulnerados. 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> [Consultado 24/07/2013].
8. Véase: <http://www.setem.org/blog/es/catalunya/muere-asesinado-un-sindicalista-por-su-lucha-contra-la-explotacion-laboral-en-bangladesh> [Consultado 24/07/2013].
9. 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> [Consultado 24/07/2013]). Véase también, en este sentido: GOMES, William, “Reason and Responsibility: the Rana Plaza Collapse”, *Open Security*, 9 de Mayo de 2013, en: <http://www.opendemocracy.net/opensecurity/william-gomes/reason-and-responsibility-rana-plaza-collapse> [Consultado 24/07/2013].

10. 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 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, William, “Reason and Responsibility: the Rana Plaza Collapse”, *Open Security*, 9 de Mayo de 2013, en: <http://www.opendemocracy.net/opensecurity/william-gomes/reason-and-responsibility-rana-plaza-collapse> [Consultado 24/07/2013].
11. Los matices nacionales no son nimios. Camboya, por ejemplo, puso hace unos años en marcha el programa *Better Factories Cambodia*, en cooperación con la *International Labour Organization*, que ha permitido mejorar algo los derechos laborales de sus trabajadores. Véase: SUROWIECKI, James, “After the Rana Plaza”, *The New Yorker*, 20 de Mayo de 2013, en: http://www.newyorker.com/talk/financial/2013/05/20/130520ta_talk_surowiecki. [Consultado 24/07/2013].
12. Especialmente elogiados fueron, de otro lado, las declaraciones del Papa Francisco, que, dejando de un lado los eufemismos, calificó de “trabajo esclavo” el realizado por los obreros de los talleres textiles, añadiendo que iba en contra de Dios concentrarse en los balances anuales y ganancias en lugar de pagar un salario justo. Véase: <http://www.noticias24.com/internacionales/noticia/59104/el-papa-francisco-condeno-las-condiciones-de-trabajo-en-bangladesh-como-trabajo-esclavo/> [Consultado 24/07/2013].
13. Véase, por ejemplo: “El Corte Inglés, Mango, Benetton o Primark, responsables de la tragedia de Bangladesh”, en <http://www.librerred.net/?p=26377> [Consultado 24/07/2013]; “Western Firms Feel Pressure as Toll Rises in Bangladesh”, *The New York Times*, 25 de Abril de 2013, en: <http://www.nytimes.com/2013/04/26/world/asia/bangladeshi-collapse-kills-many-garment-workers>.

<http://www.europapress.es/epsocial/noticia-aprobada-nueva-ley-laboral-mejora-derechos-laborales-tragedia-rana-plaza-bangladesh-20130715151356.html> [Consultado 24/07/2013].

14. Es importante, en todo caso, reseñar que, a raíz de la tragedia, Bangladesh ha introducido importantes modificaciones en su normativa, reconociendo nuevos derechos a los trabajadores. Véase: <http://www.europapress.es/epsocial/noticia-aprobada-nueva-ley-laboral-mejora-derechos-laborales-tragedia-rana-plaza-bangladesh-20130715151356.html> [Consultado 24/07/2013].
15. Y es que, como dice FRANCÉS, "no creo que se pueda trasladar la responsabilidad de la explotación a los consumidores; la responsabilidad es de quien explota" (Cfr: FRANCÉS, P., "Ética del consumidor", accesible en Internet: <http://www.5campus.com/leccion/eticonsu> [Consultado 24/07/2013]). Ahora bien, si esto es cierto, las grandes corporaciones, que son compradoras de ropa en países como Bangladesh y, en cierto sentido, consumidores, no tendrían responsabilidad moral alguna sobre acontecimientos como el del Rana Plaza. Es, no obstante, de justicia decir que el autor matiza sus palabras señalando que "Esto no quiere decir, desde luego, que el comprador no tenga responsabilidad moral alguna. Si sabe que está participando en un intercambio injusto, debería sentirse culpable y hacer lo posible por evitar tal intercambio. Pero esa acción no tiene su fundamento en una decisión de consumo, sino en una decisión moral o política que se refleja en la repugnancia hacia cierto objeto y, por tanto, se expresa mediante una decisión de consumo, a saber, optar por un objeto similar (quizá más caro) que no causa tal repugnancia".
16. Un buen ejemplo de esta clase de razonamiento puede hallarse en: PANAGARIYA, Arvind, "No use in blaming international retailers for industrial tragedies in Bangladesh", *The Economic Times*, 27 de Mayo de 2013. Accesible en: http://articles.economictimes.indiatimes.com/2013-05-27/news/39557387_1_rana-plaza-bangladesh-building-collapse [Consultado 24/07/2013].
17. Un buen ejemplo de esta forma de pensamiento puede hallarse en las palabras de ÁLVAREZ CANTALAPIEDRA, cuando escribe que "Si un artículo ha sido fabricado o intercambiado explotando a un trabajador o esquilmando los recursos de una zona, la responsabilidad hay que situarla en el marco de las normas e instituciones que definen y permiten esa práctica, no en la decisión del consumidor de adquirir ese artículo. Y si ha sido producido saltándose las normas laborales o medioambientales instituidas, la responsabilidad es exclusiva de aquel que ha violado las normas, en este caso, la empresa o el empresario fabricante de ese artículo. Si un consumidor llega a enterarse de estas circunstancias, puede decidir no adquirir ese artículo, pero sería hipócrita que limitara su conducta a esa acción y que con ella se sintiera eximido de acudir a denunciarlo ante las autoridades. En consecuencia, si quiere actuar de manera responsable, poco le deberá importar su condición de consumidor y mucho la de ciudadano. Si estamos en el caso, no de empresarios sin escrúpulos, sino de normas e instituciones laxas desde el punto de vista laboral y medioambiental, la respuesta más adecuada no parece que tenga que ser de naturaleza privada (la del consumidor que deja de consumir), sino más bien política (la de aquellos que se organizan para impugnar unas reglas de juego y, mediante su acción colectiva, tratan de definir otras nuevas)" (Cfr: ÁLVAREZ CANTALAPIEDRA, S., "Consumo y ciudadanía: de la responsabilidad individual al debate público", *Papeles de Relaciones Ecosociales y Cambio Global*, Nº 99, 2007, pág. 104) Hay, sin duda, un punto de reconocimiento de esta evidencia incluso en los artículos de los activistas más concienciados. Así, por ejemplo, Kevin THOMAS, *Director de Defensa y Promoción de la Red de Solidaridad de la Maquila, una organización de derechos laborales y de las mujeres, localizada en Toronto, Canadá*, escribe en un artículo que "Aunque los dueños de las fábricas son los directamente responsables por asegurar que se cumplan los estándares de seguridad, y los gobiernos responsables por hacer cumplir las regulaciones de manera contundente, seguramente cada marca de ropa querría asegurarse que sus propios productos no sean hechos en fábricas que son trampas mortales" (Véase: THOMAS, K., "Bangladesh Factory Firing: Asking the Right Questions", *The Star*, 5 de Diciembre de 2012, en: http://www.thestar.com/opinion/editorialopinion/2012/12/05/bangladesh_factory_fire_asking_the_right_questions.html [Consultado 24/07/2013]).

- 18.** El propio uso del vocablo "globalización" se encuentra sometido a debate. El pensamiento francófono ha preferido, por ejemplo, durante años, el de "mundialización". Ambos serán utilizados en la presente obra como equivalentes. Diferentes son, en cambio, los matices del término internacionalización. Como André Jean ARNAUD ha escrito, "*cuando se dice que los intercambios están hoy en día internacionalizados, la expresión hace referencia a toda una serie de conceptos basados en la raíz "nación". "Inter-nación-al" envía a la idea de relaciones entre naciones. En cambio, el mayor interés del recurso al concepto de "global", o de "globalización de los intercambios", reside precisamente en destacar el hecho de que las naciones están en gran medida excluidas de los intercambios de que se habla*" (Cfr: ARNAUD, A. J. y M. J. FARIÑAS, *Sistemas Jurídicos: elementos para un análisis sociológico*, Madrid: Universidad Carlos III, Boletín Oficial del Estado, 1996, pág. 270).
- 19.** En este sentido, BECK ha escrito que "*Globalización es a buen seguro la palabra (a la vez eslogan y consigna) peor empleada, menos definida, probablemente la menos comprendida, la más nebulosa y políticamente la más eficaz de los últimos –y sin duda también de los próximos– años*" (BECK, U., *¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*, Barcelona: Paidós Ibérica, 1998, pág. 40. En el mismo sentido, CHITI resalta el hecho de que en los últimos años ha recogido al menos cincuenta acepciones distintas del término (CHITI, M. P., "Rifflettendo sull'opera di Massimo Severo Giannini e sull'avvenire del diritto amministrativo", en CASSESE, S. y G. GUARINO (Coord.), *Dallo Stato monoclasse alla globalizzazione*, Milano: ISLE/Giuffrè, 2000, pág. 50 y ss). Véase también: GOWAN, P., *La apuesta por la globalización. la geoeconomía y la geopolítica del imperialismo euro-estadounidense*, Madrid: Akal, 2000, pág. 19.
- 20.** Citaremos como ejemplos los siguientes: el FMI ha definido la globalización como "*el proceso de acelerada integración mundial de las economías a través de la producción, el comercio, los flujos financieros, la difusión tecnológica, las redes de información y las corrientes culturales*" (FMI, *World Economic Outlook*, Washington, 1997).
- 21.** HELD, D. y A. MCGREW, *Globalización/Antiglobalización. Sobre la reconstrucción del orden mundial*, Barcelona: Paidós Ibérica, Colección Estado y Sociedad, nº 109, 2003, pág. 13. En sentido parecido, GIDDENS ha manifestado que la globalización se caracteriza por "*la intensificación de las relaciones sociales en todo el mundo por las que se enlazan lugares lejanos, de tal manera que los acontecimientos locales están configurados por acontecimientos que ocurren a muchos kilómetros de distancia*" (Cfr: GIDDENS, A., *Consecuencias de la modernidad*, Madrid, Alianza Editorial, 1997, págs. 67 y 68).
- 22.** Cfr: JAÚREGUI, G., *La democracia planetaria*, Oviedo: Ediciones Nobel, 2000, pág. 27 y ss.
- 23.** Las siglas hacen referencia a General Arrangement on Taxes and Trade (Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio). El GATT era, de hecho, más que una organización estable, como la OMC, una estructura informal encaminada a dotar al comercio internacional de unos acuerdos mínimos que hicieran improbable la sobreprotección aduanera que había caracterizado los años 50 o 60 del pasado siglo. Véase al respecto: MIR, O., *Globalización, Estado y Derecho. Las transformaciones recientes del Derecho administrativo*, cit., pág. 28 y ss.
- 24.** WTO (World Trade Organization) son las siglas en inglés de la OMC.
- 25.** La OMC surgió como consecuencia de las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT (1986-1994), como ya hemos indicado antes. El acuerdo que la instituyó fue firmado en Marrakech el 15 de abril de 1994, entrando en funcionamiento el 1 de enero de 1995. Sus objetivos, heredados del GATT, son, de hecho, más amplios. Entre ellos se cuentan también el de evitar la discriminación a favor de los productores nacionales y la conducta agresiva de los exportadores, incluyendo el *dumping*, reducir los aranceles, sean del tipo que sean; y prohibir otras formas de discriminación cuantitativa, como las cuotas o las prácticas desleales enmascaradas bajo la forma de regulaciones administrativas o sanitarias injustificadas (Cfr: AMIN, S. *El capitalismo en la era de la Globalización*, Barcelona: Paidós Ibérica, 1999, pág. 43).

26. Cfr: CASALS, C., *Globalización. Apuntes de un proceso que está transformando nuestras vidas*, Barcelona: Intermón-Oxfam, 2001, pág. 26.
27. Como indica el Banco Mundial, "El acuerdo más general y antiguo es que el comercio permite que una economía haga un mejor uso de sus recursos cuando deja las importaciones de bienes y servicios a un costo menor del que tendrían si se produjeran en el país. En particular, el comercio permite que los países en desarrollo importen bienes de capital e insumos intermedios fundamentales para un crecimiento a largo plazo, pero cuya producción nacional sería muy costosa o imposible. Desde esta perspectiva, las exportaciones son el precio que la economía tiene que pagar por acceder a estas valiosas importaciones. Otros beneficios posibles incluyen una competencia más intensa, lo que obliga a que las empresas locales operen con mayor eficacia que cuando cuentan con protección, y tengan además un mayor conocimiento de nuevas ideas y tecnologías extranjeras" (Véase: BANCO MUNDIAL: "¿La globalización incrementa la pobreza al mundo?", accesible en: <http://www.bancomundial.org/temas/globalizacion/cuestiones2.htm>. [Consultado 24/07/2013]).
28. Más aún, puede incluso suceder que los países busquen beneficiar a sectores muy concretos de su economía aunque ello suponga una carga para el conjunto de sus ciudadanos por intereses políticos de la clase dirigente. La protección a la producción agrícola en la UE es un buen ejemplo de esto. En los países en vías de desarrollo, por su parte, es más que habitual que la clase gobernante no busque el beneficio de sus ciudadanos, sino la satisfacción de sus propios intereses que a menudo no sólo difieren, sino que chocan brutalmente con las de los miembros de otras clases sociales.
29. Y es que, como indica DE LA DEHESA, "la actual protección de los países desarrollados frente a los productos de los países en desarrollo es uno de los mayores escándalos económicos de comienzos de este nuevo milenio, ya que sólo sirve para beneficiar a unos pocos grupos de interés a costa de la mayoría de los ciudadanos, tanto de los países en desarrollo como de los desarrollados" (Cfr: DE LA DEHESA, G., *Globalización, desigualdad y pobreza*, Madrid: Alianza Editorial, 2003, págs. 161).
30. La Ley de Gresham es el principio según el cual, cuando en un país circulan simultáneamente dos tipos de monedas de curso legal, y una de ellas es considerada por el público como "buena" y la otra como "mala", la moneda mala siempre expulsa del mercado a la buena..
31. En términos ingleses, este fenómeno ha sido denominado "race to the bottom" (Cfr: MIR, O., *Globalización, Estado y Derecho. Las transformaciones recientes del Derecho administrativo*, cit., pág. 42, nota 36).
32. Citando de nuevo a DE LA DEHESA: "Las exportaciones de los países más pobres, es decir, aquellos que viven mayoritariamente con menos de un dólar al día, tienen que pagar unos aranceles medios, cuando exportan a los países desarrollados del 14,5 por 100; las de los países pobres, es decir, aquellos en los que se vive con menos de dos dólares al día, tienen que pagar un arancel efectivo medio del 14,15 por 100 y las de los países de ingreso bajo, es decir, de más de dos dólares al día, pagan un 6,5 por 100. Existe, por lo tanto, una clara discriminación comercial de los países ricos respecto de los países más pobres (...) ahora bien, el problema no es el de los aranceles medios de los países desarrollados, que son bajos, sin el de la fuerte dispersión que existe detrás de dichas medidas. Entre un 6 por 100 y un 14 por 100 de los aranceles medios de los países desarrollados tienen picos arancelarios de más del 100 por 100. Estos picos están concentrados en los textiles y la confección en el caso de Canadá y Estados Unidos, y en productos agrícolas en el caso de Japón y de la Unión Europea (...) Da la casualidad que dichos picos arancelarios se aplican a aquellos productos de los países en desarrollo con mayores ventajas comparativas, como son los productos agrícolas y todos aquellos industriales que son intensivos en mano de obra. En esto últimos, el patrón de protección crea problemas considerables, ya que penaliza a los países que intentan desarrollarse tecnológicamente apara salir de su pobreza" (DE LA DEHESA, G., *Globalización, desigualdad y pobreza*, cit., págs. 161 y ss).

- 33.** Y eso, por supuestos, contando con que sus gobiernos obren de buena fe, pensando en el bienestar de sus ciudadanos y no en sus propios intereses, lo que es mucho decir.
- 34.** Piénsese, en este sentido, que el cambio de normativa laboral que ha tenido lugar en Bangladesh sólo ha sido posible en un contexto en el que confluían varios factores. En primer lugar, la propia presión interna de la clase obrera nacional que, no obstante, se había reprimido severamente hasta ahora. En segundo lugar, la momentánea incapacidad de las grandes corporaciones internacionales que en las circunstancias presentes difícilmente podrían ejercer algún tipo de presión en contra sin tener que afrontar terribles costes de imagen. Y, en tercer lugar, la propia presión de la opinión pública internacional, a veces trasladada en presiones políticas, que las autoridades del país han tenido que soportar. Nos tememos que sólo la confluencia de todos estos factores ha hecho posible el cambio producido.
- 35.** Nos haremos eco aquí de las palabras de alguien muy poco sospechoso de alentar conductas radicales, como Juan José TORIBIO, cuando escribe que *“los países pobres necesitan también que las economías avanzadas (singularmente la Unión Europea) terminen con el escándalo del proteccionismo agrícola, que proporcionaría a los LDC’s un volumen permanente de recursos muy superiores a cualquier cifra concebible de ayuda incondicional, a la vez que estimularía en ellos un proceso de inversión para entender las necesidades de mercados exteriores”* (Cfr: TORIBIO, J. J., *Globalización, desarrollo y pobreza*, Madrid: Círculo de Empresarios, monografía 12, 2003, pág. 190.)
- 36.** En este sentido hay que citar una propuesta de NAVARRO: *“Establecer normas en el comercio internacional, para que las condiciones salariales y laborales, así como la existencia de derechos humanos, como el de sindicalizarse, sean respetados, considerándolos como condiciones indispensables para permitir el comercio”*. 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> [Consultado 24/07/2013].
- 37.** Un ejemplo de esta clase de iniciativas es lo que se ha denominado el “Piso de Protección Social”, que se basa en la idea de que todas las personas deberían gozar de una seguridad básica de los ingresos suficiente para vivir, garantizada a través de transferencias monetarias o en especie, como las pensiones para los ancianos o las personas con discapacidad, las prestaciones por hijos a cargo, las prestaciones de apoyo a los ingresos o las garantías y servicios relativos al empleo para los desempleados y los trabajadores pobres. Combinadas, las transferencias monetarias y en especie deberían asegurar que todas las personas gozan de acceso a los bienes y servicios esenciales, incluidos unos servicios básicos de salud, una nutrición adecuada, educación primaria, vivienda, agua y saneamiento. Véase: OIT, “Piso de Protección Social para una globalización equitativa e inclusiva. Informe del Grupo consultivo presidido por Michelle Bachelet. Convocado por la OIT con la colaboración de la OMS”, 2011, accesible en: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_176521.pdf [Consultado 24/07/2013].
- 38.** ECCJ, Principles and pathways: Legal opportunities to improve Europe’s corporate accountability framework, Bruselas, 2010.
- 39.** El establecimiento de este tipo de estándares ha sido fuertemente contestada desde algunos ámbitos académicos, sobre la base de que su instauración retrasaría el desarrollo de los países pobres, que se encuentran ya en vías de mejora gracias a la globalización. A su juicio, la existencia de los palmarios incumplimientos de los derechos más básicos en los sistemas laborales de los países menos desarrollados es el precio que éstos tienen que pagar ahora por un futuro mejor, ya que son precisamente esas fallas las que los dotan de una ventaja competitiva frente a otros países (y un precio sin el que nunca llegará ese futuro mejor). Particularmente esclarecedoras en este sentido son las palabras de Fernando SERRA: *“A pesar de las dificultades, la historia económica de estos dos siglos demuestra que existe una clara y directa relación entre libertad económica, desarrollo y convergencia. Por ello, sólo la extensión de los principios de libertad*

de mercados a las regiones del mundo empobrecidas puede sacarlas de su situación, igual que sucedió anteriormente en las zonas ahora enriquecidas. La experiencia enseña también que es posible abandonar el pelotón de rezagados y unirse a los que van en cabeza, como recientemente han hecho algunos países del Sudeste asiático e Irlanda. La apertura comercial, la libertad de movimientos de capital, incluidas las inversiones directas (deslocalización de empresas), y los flujos migratorios de mano de obra, la globalización en una palabra, es el único camino posible y ya ensayado por los países que han conseguido salir de la pobreza. Pero la historia del capitalismo demuestra también que, si se pretende trasladar los estándares laborales y sociales vigentes en los países industrializados a los menos desarrollados (trabas, por ejemplo, al dumping social o al trabajo infantil), se impide a éstos aprovechar sus ventajas comparativas en bajos salarios o en menores niveles de protección social. Las mejoras en estos campos deberán ser paulatinas y paralelas al desarrollo económico. En esta carrera no existen atajos y el país que intenta tomar uno vuelve al pelotón de cola. Para que la pobreza no permanezca más, se necesita, en pocas palabras, un capitalismo tan puro y duro como el que originó la riqueza" (Cfr: SERRA, F., "El origen de la riqueza y la permanencia de la pobreza", en: <http://www.liberalismo.org/articulo/4/12/origen/riqueza/permanencia/pobreza/> [Consultado 24/07/2013]). En este mismo sentido se ha pronunciado, sin ir más lejos, el premio nobel KRUGMAN (Véase: KRUGMAN, P., *The Accidental Theorist and other Dispatches from the Dismal Science*, London and New York: Norton&Company, 1998, págs. 81 y ss). Sin embargo, este razonamiento obvia varios datos fundamentales. El primero es que para que haya una mejora real del nivel de vida de los habitantes de un país es necesario que los trabajadores sean capaces de ahorrar, lo que, a su vez, sólo sucede si los niveles salariales superan al mínimo necesario para subsistir. De lo contrario, el incremento de riqueza será absolutamente ficticio, ya que las plusvalías acabarán siempre en manos de los propietarios de las fábricas, que son, por descontado, una minoría. Es, de otra parte, necesario subrayar que las mejoras en los derechos individuales sólo se han producido tradicionalmente gracias a la lucha de los ciudadanos (Véase: DOMENECH, A., "La esclavitud no es inevitable: por un control democrático de la economía mundial", cit., págs. 61 y 62). Pero esa lucha sólo tendrá un sentido si se puede ganar. Los obreros ingleses mejoraron sus condiciones de trabajo sólo porque los empresarios necesitaban mano de obra inglesa para sus factorías. Si en aquellos tiempos hubiera sido posible deslocalizar, es más que probable que lo que hubieran hecho fuese, sin más, cambiar de ubicación sus fábricas, llevándolas a España, por ejemplo, lo que, a su vez, hubiera hecho mucho más improbable la extensión de los derechos civiles y, posteriormente, de los derechos sociales. En nuestros días, la dinámica de la globalización hace tan sencilla esta reacción que, en la práctica, es muy dudoso que efectivamente llegue a darse un cambio real en las condiciones de los trabajadores, a no ser que se establezcan efectivamente esas condiciones mínimas a respetar, ya sea a través de una autolimitación de las empresas o gracias a un pacto entre los Estados.

40. Y ello por no contar las terribles presiones que hubiese tenido que afrontar su clase dirigente, caso de que, efectivamente hubiese optado por adoptar estas medidas, lo que antes del Rana Plaza era impensable. La aprobación de las nuevas leyes laborales chinas ofrece un inmejorable ejemplo de que estas afirmaciones se hallan plenamente vigentes en nuestros días. El caso más relevante quizás sea el de la presión ejercida por varias corporaciones americanas, como WalMart, Google, UPS, Microsoft, Nike, AT&T, 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 [Consultado 24/07/2013]).

41. Véase: PANAGARIYA, Arvind, "No use in blaming international retailers for industrial tragedies in Bangladesh", *The Economic Times*, 27 de Mayo de 2013. Accesible en: http://articles.economictimes.indiatimes.com/2013-05-27/news/39557387_1_rana-plaza-bangladesh-building-collapse [Consultado 24/07/2013].
42. E incluso de imponer normas al sistema político, al menos en algunas circunstancias y en algunos lugares. Volveremos más adelante sobre esta cuestión.
43. Lo que, por descontado, no excluye que los intereses de las grandes corporaciones puedan condicionar la agenda política. Pero, al menos formalmente, no existe una imposición.
44. Véase, por ejemplo: <http://definicion.de/economia-de-mercado/> [Consultado 01/08/213].
45. La referencia al siglo XIX no es ni mucho menos gratuita. Como ha destacado Antoni Domenech, hay poderosos paralelismo entre la situación de los trabajadores del Tercer Mundo actual y la de los trabajadores de esa época histórica. Véase: DOMENECH, A., "La esclavitud no es inevitable: por un control democrático de la economía mundial", en: ORTEGA, C. y M. J. GUERRA (Coord.), *Globalización y neoliberalismo: ¿un futuro inevitable?*, Oviedo: Nobel, 2002, págs. 43-69).
46. De hecho, la necesidad de introducir algunos límites a la competencia se acepta casi unánimemente. El problema es que los límites que señalan algunos liberales son únicamente los límites que afectan al "fairplay" del mercado, no a la justicia o la injusticia de la asignación de derechos. Así, por ejemplo, pelean arduamente por la intervención del Estado para impedir la existencia de delitos de revelación de secretos, el espionaje industrial, el incumplimiento de los contratos o la mala fe contractual, pero la introducción de mecanismos para impedir el trabajo en condiciones deplorables no parece suscitarles el mismo entusiasmo. Más aún, la idea contraria sólo es sostenida por una minoría que acaba aceptando la instrumentalización de los medios de producción, sea el ser humano o la naturaleza, al servicio del sistema económico a fin de obtener la máxima riqueza posible, obviando una razón tan elemental como que la riqueza existe para que el ser humano satisfaga adecuadamente sus necesidades o, si se prefiere, que es el sistema económico el que ha de ser útil al ser humano y no lo contrario. Pero fuera de esta minoría, hay pocas dudas de que todos aceptamos que debe haber algún límite moral a la actividad económica.
47. Véase: DOMENECH, A., "La esclavitud no es inevitable: por un control democrático de la economía mundial", cit., págs. 61 y 62.
48. Véase, a este respect: GROSS, Tandiwe, "Rana Plaza: Private Governance and Corporate Power in Global Supply Chains", *Global Labour Column*, in: <http://column.global-labour-university.org/2013/07/rana-plaza-private-governance-and.html> [Consultado 24/07/2013].
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> [Consultado 24/07/2013]). 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”.

- 50.** En este caso, el término compra se utilizará de una forma genérica, esto es, referida tanto a bienes como a servicios, aun cuando es más correcto hablar de contratar un servicio que de comprarlo. Ello no obstante, y con tal de no resultar excesivamente farragosos, consideraremos que ambas acciones van incluidas en dicha expresión. No hablaremos, en cambio, aquí de la conducta del ser humano cuando actúa como comprador en un mercado financiero, porque el resultado de su compra, al menos cuando se trata de fondos asociados a títulos de propiedad o, directamente, cuando el objeto de la transacción son acciones, consiste en devenir propietario de una empresa, casos que ya hemos analizado en el epígrafe anterior.
- 51.** Existe, de hecho, toda una teoría de la soberanía del consumidor, ligada a los economistas de la Escuela Austriaca. Véase: FETER, Frank. A. *The Principles, of Economics*, Nueva York, 1913, págs. 394-410; HUTT, William H., “The concept of consumers sovereignty”, *Economic Journal*, N 50, n 197, marzo de 1940, pp. 66-77; Von MISES, L., *La Acción Humana*. La tercera edición en castellano de esta obra, publicada en 1980 por Unidad Editorial se encuentra disponible en la siguiente dirección de internet: <http://www.usergioarboleda.edu.co/prime/La%20Acci%C3%B3n%20Humana%20de%20Ludwig%20von%20Mises.pdf> [Consultado 30/06/2013].
- 52.** 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> [Consultado 24/07/2013]; POWELL, E., *Freedom and Reality*, London: B. T. Batsford, 1969.
- 53.** 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.
- 54.** Esta afirmación es, con todo discutible. ¿Por qué suponemos cierto que en una situación de libre mercado la existencia de monopolios o de formas de competencia monopolística es una anomalía? En realidad, la experiencia demuestra que muchas empresas prefieren agruparse para controlar un mercado o, en su defecto, pactar precios, por ejemplo, para repartirse pacíficamente ese mercado sin tener que afrontar los riesgos que implicaría una competencia despiadada con sus competidores. La teoría de que toda empresa desea, en último término, competir siempre para imponerse en un mercado tiene, en suma, mucho más de desiderando de lo que algunos de sus defensores están dispuestos a admitir.
- 55.** Omitiremos de aquí en adelante reiteraciones inútiles. Así, con la expresión genérica “bien”, nos referiremos tanto a los bienes en sí mismos como a los servicios. Del mismo modo, cuando hablemos de mercado en este epígrafe estaremos haciendo mención al mercado de bienes y servicios, no a todo mercado.
- 56.** Obviamente, hablamos de figuras genéricas. Un inversor con grandes sumas de capital siempre influirá más que un consumidor con escasos recursos.
- 57.** Y es que, como decía Von MISES, “*Sólo los vendedores de bienes del orden primero hállanse en contacto directo con los consumidores, sometidos a sus instrucciones de modo inmediato. Trasladan, no obstante, a los productores de los demás bienes y servicios los mandatos de los consumidores. Los productores de bienes de consumo, los comerciantes, las empresas de*

*servicios públicos y los profesionales adquieren, en efecto, los bienes que necesitan para atender sus respectivos cometidos sólo de aquellos proveedores que los ofrecen en mejores condiciones. Porque si dejaran de comprar en el mercado más barato y no ordenaran convenientemente sus actividades transformadoras para dejar atendidas, del modo mejor y más barato posible, las exigencias de los consumidores, veríanse suplantados, como decíamos, en sus funciones por terceros. Gentes de mayor eficiencia, capaces de comprar y de elaborar los factores de producción con más depurada técnica, les remplazarían (...) En efecto, los consumidores determinan no sólo los precios de los bienes de consumo, sino también los precios de todos los factores de producción, fijando los ingresos de cuantos operan en el ámbito de la economía de mercado. Son ellos, no los empresarios, quienes, en definitiva, pagan a cada trabajador su salario, lo mismo a la famosa estrella cinematográfica que a la mísera fregona. Con cada centavo que gastan ordenan el proceso productivo y, hasta en los más mínimos detalles, la organización de los entes mercantiles, Por eso se ha podido decir que el mercado constituye una democracia, en la cual cada centavo da derecho a un voto" (Cfr: Von MISES, L., *La Acción Humana*, pág. 416. La tercera edición en castellano de esta obra, publicada en 1980 por Unidad Editorial se encuentra disponible en la siguiente dirección de internet: <http://www.usergioarboleda.edu.co/prime/La%20Acci%C3%B3n%20Humana%20de%20Ludwig%20von%20Mises.pdf> [Consultado 24/07/2013].*

- 58.** Las empresas son cada día más conscientes de ello. En lo que a este tema atañe, consúltese: RIFKIN, J., *La era del acceso*, Paidós, Barcelona, 2000, capítulo 6.
- 59.** 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*, nº 97, 1999, págs. 36-42; CORTINA, A., *Por una ética del consumo*, Barcelona: Taurus, 2002.
- 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> [Consultado 24/07/2013].
- 61.** En sentido opuesto, FRANCÉS ha escrito que *"El acto de consumo sólo 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](http://www.5campus.com), 2001, accesible en Internet: <http://www.5campus.com/leccion/eticonsu>. [Consultado 30/06/2013]). 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 un marca concreta de ropa mientras se lleva puesta su última camiseta.
- 62.** Curiosamente, el mismo FRANCÉS ha escrito (de forma un tanto contradictoria a lo que expresaba la cita anterior): *"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](http://www.5campus.com), 2001, en Internet: <http://www.5campus.com/leccion/eticonsu> [Consultado 24/07/2013]).

63. De hecho, el sector textil 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" In G. Gereffi and M. Korzeniewicz (Eds.) *Commodity chains and global capitalism*, Westport: Greenwood Press, 1994, pp. 95-122.
64. Véase: http://www.industrialunion.org/sites/default/files/uploads/documents/final_press_release_july_with_corrections.pdf, <http://www.lexnews.es/inidtex-fima-un-acuerdo-para-la-mejora-de-la-seguridad-de-las-fabricas-en-bangladesh/> [Consultado 27/06/2013].
65. 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. A pesar de que esta modificación contaba todavía con fuertes críticas por parte de los sindicatos, suponía, sin duda, un paso adelante.
66. Reproduciremos aquí, por su meridiana claridad, unas palabras de David BACON: "Mientras los trabajadores de Bangladesh retiren los cuerpos de sus amigos de las ruinas del Rana Plaza, la gente que lleva las ropas que ellos producen a medio mundo de distancia no debería mirar hacia otro lado. Esa gente necesita un conocimiento real de cómo se producen sus camisas y camisetas y quién las fabrica. En lugar de la manipulación de imagen de la Social Accountability International y su competidor, la Fair Labor Association, deberían demandar la verdad, y después utilizar su poder como consumidores. Ellos deberían expulsar a las compañías culpables de homicidio industrial fuera de los mercados" (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> [Consultado 24/07/2013]). En el mismo sentido, VÉLIZ ha escrito muy lúcidamente lo siguiente: "Otra manera útil de reflexionar sobre este problema es pensar que comprar una camiseta que ha sido producida de manera injusta es equivalente a beneficiarte de un robo. ¿Por qué? Porque esa camiseta es barata precisamente porque la empresa que la ha producido no ha pagado los costes reales de su producción. Es decir, no ha pagado los sueldos que sus empleados necesitan para poder vivir decentemente, o no ha pagado el precio que valen los recursos naturales que se han utilizado, o no ha pagado los daños al medio ambiente que ha causado, etc. Así que comprar una camiseta que ha sido producida injustamente es bastante parecido a comprar un artículo que sabes es más barato porque es robado; por eso no es ético" (VÉLIZ, Carissa, "La Ética de Comprar Ropa", en su blog Ética Cotidiana, accesible en: <http://eticacotidiana.com/2013/05/16/la-etica-de-comprar-ropa/> [Consultado 24/07/2013]).
67. Impactantes fueron en este sentido las palabras pronunciadas por el Comisario Europeo de Comercio, Karel DE GUCHT: "De otro lado, creo que los clientes deberían asumir una parte de la responsabilidad. Todo el mundo está ahora clamando por el escándalo pero estamos muy felices teniendo a nuestra disposición camisetas baratas. Yo no creo que sea aceptable que haya personas trabajando por un salario mensual de cuarenta dólares, en condiciones higiénicas y de seguridad deplorables" (Véase: HASTINGS, Rob, "Top EU official: British MPs know nothing about Europe and pulling out of the EU would be 'a clear disaster' for Britain", *The Independent*, 6 de Mayo de 2013).
68. Así, por ejemplo, transcribiremos unas palabras de ÁLVAREZ CANTALAPIEDRA: "el individuo consumidor es una gota en medio del océano, por lo que la persona inquieta con los aspectos

relacionados con el consumo, si quiere ser eficaz, apenas se debe ocupar de su comportamiento adquisitivo, sino de cómo lograr un estatus de ciudadano preocupado por las cosas públicas”(Cfr: ÁLVAREZ CANTALAPIEDRA, S., “Consumo y ciudadanía: de la responsabilidad individual al debate público”, cit., pág. 104). En parecido sentido, RECIO ha escrito que la idea de politizar el consumo *“plantea una salida individual a problemas colectivos, ya que conduce a pensar que es básicamente nuestra actuación autónoma la que genera cambios. Sin duda que lo cotidiano es político, y que la profundidad de las convicciones se muestra en nuestro comportamiento cotidiano. Pero ello no puede hacernos perder de vista (y para ello retomo los elementos del apartado anterior) que lo que realmente necesitamos son cambios profundos en las estructuras e instituciones que regulan nuestra vida económica. Y que estos sólo son posibles si hay mecanismos de acción colectiva y de interacción social diferentes que el mero intercambio”* (Cfr: RECIO, A., “Consumo responsable, una reflexión crítica”, accesible en: http://www.turismo-responsable.org/Investigacio_debate/0609_consumoresponsable_arecio.html [Consultado 30/06/2013]). Con todo nuestro respeto, disentimos profundamente. Un boicot de compra colectivo bien organizado se dirige exclusivamente al mero intercambio y, sin embargo, tiene una fuerza transformadora casi inigualable.

- 69.** Un mínimo suficiente como para no vernos abocados a elegir únicamente en función del precio. La responsabilidad, obviamente, no existirá en caso de ser tan pobres que, en el fondo, nuestro poder de decisión en la compra sea nulo.
- 70.** Es el caso del consumidor socialmente responsable que renuncia a consumir todo tipo de bienes salvo los que se asocian al Comercio Justo: su acción implica un elevado grado de sacrificio (en cuanto que a menudo ha de renunciar a una elección óptima en cuanto a calidad/precio) que, además, tendrá muy pocas posibilidades de producir cambios estructurales (lo que, por descontado, no significa que sea inútil).