

LA EXPLOTACIÓN LABORAL EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO: ¿UN MAL MENOR? EL DEBATE EN TORNO A LAS SWEATSHOPS* **

Labour Exploitation in Developing Countries: A Lesser Evil? The *Sweatshop* Debate

FEDERICO ARCOS RAMÍREZ***

Fecha de recepción: 26/07/2020
Fecha de aceptación: 05/09/2020

Anales de la Cátedra Francisco Suárez
ISSN 0008-7750 núm. 55 (2021), 573-600
<http://dx.doi.org/10.30827/ACFS.v55i0.15718>

RESUMEN Millones de personas en el mundo no disponen de otra alternativa para huir de la pobreza más extrema que trabajar en condiciones de explotación en una *sweatshop*. A través de la *non worseness-claim* y el argumento de la elección, Powell y Zwolinski sostienen que, aunque dicha explotación sea moralmente problemática, proporciona beneficios a dichas personas que impediría considerarla gravemente injusta y justificar así la prohibición o regulación de las *sweatshops*. En este trabajo se analizan las claves de este discurso, así como los principales intentos de rebatirlo basados en la idea de que dichas fábricas se aprovechan de injusticias de trasfondo de las que los empresarios son, de algún modo, responsables. El éxito de este argumento exige asignar a los empresarios responsabilidades distributivas adicionales a las generales, lo que resulta, sin embargo, cuestionable. De ahí que, en la parte final del trabajo, ofrezca algunas razones alternativas para considerar que la explotación en las *sweatshops* es una injusticia grave que justifica su regulación.

Palabras clave: explotación, *sweatshops*, explotación laboral no severa, *non worseness-claim*, argumento de la elección, privación absoluta, injusticia estructural, autonomía.

ABSTRACT Millions of people in the world have no other alternative to escape from poverty than to work in exploitative conditions in a sweatshop. Through non-worseness-claim and the choice argument, Powell and Zwolinski argue that, although such exploitation is morally problematic, it provides benefits to such

* Para citar/citation: Arcos Ramírez, F. (2021). La explotación laboral en los países en desarrollo: ¿Un mal menor? El debate en torno a las *sweatshops*. *Anales de la Cátedra Francisco Suárez* 55, pp. 573-600.

** Este trabajo ha sido elaborado en el marco de los proyectos de investigación UAL-FEDER “Control de Fronteras y Derechos Humanos en el Mediterráneo” (UAL18-SEJ-C004-B) y “Fronteras, democracia y justicia global” (PGC2018-093656-B-I00).

*** Universidad de Almería. Departamento de Derecho. La Cañada de San Urbano s/n. 04120 Almería (España). Email: farcos@ual.es Número ORCID: 0000-0002-3578-3637.

people that would prevent them from considering it grossly unfair and thus justifying the banning or regulation of sweatshops. This paper analyses the keys to this discourse, as well as the main attempts to refute it based on the idea that such factories take advantage of background injustices for which the employers are somehow responsible. The success of this argument requires that employers be assigned distributive responsibilities in addition to the general ones, which is, however, questionable. Hence, in the final part of the paper, I offer some alternative reasons to consider exploitation in sweatshops as a serious injustice that justifies its regulation.

Keywords: exploitation, sweatshops, non-severe labour exploitation, non-worseness-claim, choice argument, absolute deprivation structural injustice, autonomy.

1. INTRODUCCIÓN

En *The Idea of Justice*, Amartya Sen insiste en que, para poder servir de base al razonamiento práctico, la teoría de la justicia precisa de un cambio de rumbo que le permita abandonar la senda del “institucionalismo trascendental”, centrado en la justicia perfecta y en hacer justas las instituciones, y preocuparse por cómo reducir las injusticias actuales (Sen, 2010, pp. 13, 37-38). No es necesario identificar la justicia perfecta para sostener que una sociedad democrática o como mínimo decente no puede permitir *summa mala* como la esclavitud, el sometimiento de las mujeres, la tortura, la pobreza severa, etc. En principio, entre estas injusticias se encontrarían también las diversas formas de explotación que sufren millones de seres humanos en diferentes lugares del planeta, algunas tan severas que no son fácilmente distinguibles de la opresión, la dominación y la esclavitud.

Con toda seguridad, el aspecto de la explotación que más debate viene generando, tanto en la filosofía política como en la ética aplicada, tiene su origen en el hecho de que aquella no sería dañina en todos los casos, sino que, en algunos, podría resultar mutuamente ventajosa. En la primera, el explotador obtiene un beneficio a través de un curso de acción que daña injustamente a la persona explotada. En la segunda, obtiene un beneficio para sí a través de un curso de acción que también beneficia al explotado, pero los beneficios que obtiene el primero son excesivos en comparación con los que obtiene el segundo. Por tanto, no en todas las circunstancias aprovecharse indebidamente de otro sería perjudicial para éste, sino que habría numerosas situaciones en las que tanto el explotador como el explotado mejoran su situación.

El caso más polémico de explotación mutuamente ventajosa es el de las *sweatshops*, unas fábricas que emplean a trabajadores bajo condiciones

laborales extremas y ocasionalmente peligrosas debido, entre otras causas, a la exposición a productos químicos nocivos, contaminantes atmosféricos, el uso de maquinaria en mal estado, medidas de seguridad inadecuadas y horarios de trabajo extraordinariamente largos. Aunque, generalmente, no han sido creadas ni son gestionadas directamente por las multinacionales, sino por empresas locales con las que las primeras firman contratos para que produzcan bienes para ellas, las grandes corporaciones son las principales beneficiarias de la explotación en las *sweatshops*. Dejando al margen los supuestos en los que, a tales condiciones, se unen abusos físicos, mentales o sexuales o se emplea a niños, un grupo destacado de pensadores considera que, aunque en la *sweatshops* se ofrezcan salarios y condiciones laborales muy inferiores a las de los países desarrollados que pueden ser consideradas explotativas, estaríamos ante un ejemplo de explotación mutuamente ventajosa ya que quienes trabajan en ellas obtienen ingresos que les permiten huir de la pobreza más extrema. De ser así, ¿hasta qué punto debe considerárselas moralmente incorrectas o, al menos, seriamente incorrectas? ¿Es aceptable regularlas o prohibirlas sin ofrecer a quienes actualmente trabajan en ellas alternativas para evitar retornar a la situación de pobreza extrema en la que se encontraban antes de ser explotados en ellas?

2. LAS CONCEPCIONES DE LA EXPLOTACIÓN

Más allá de la idea básica de que explotar supone aprovecharse o sacar un partido desmedido de la vulnerabilidad de una persona en beneficio propio, no resulta fácil ponerse de acuerdo sobre el concepto de explotación. Se trata de una noción con fuertes resonancias marxistas, asociada a la idea de dominación, daño, coacción, incluso violencia, en contextos exclusivamente económicos y en un sentido estructural. Ampliando su ámbito de incidencia y situándonos en un plano más analítico, hoy se admite que el término puede ser usado en contextos muy diversos: se habla de explotación de recursos naturales, de errores, de vientres de alquiler, etc. En algunos de estos contextos, el término es moralmente irrelevante y no sería éticamente reprochable el aprovecharse de la vulnerabilidad del otro (por ejemplo, en los juegos).

Centrándonos en sus significados éticamente relevantes, es preciso distinguir entre explotación *transaccional* y *estructural*. La primera es la que tiene lugar en un acuerdo o contrato entre individuos; por ejemplo, la que se produciría cuando alguien vende un riñón, alquila su vientre para gestar el hijo de otros, o trabaja en una *sweatshop*. La segunda es la que tiene su origen en un conjunto de normas e instituciones cuyas reglas del juego

benefician a un grupo de personas en detrimento de otras. Sería el sentido en el que Marx sostenía que el capitalismo explota al proletariado o algunas feministas estiman que lo es la institución del matrimonio (Zwolinski y Werthemier, 2017).

Centrándonos en la transaccional, existen dos grandes alternativas sobre los elementos decisivos de cara a afirmar que la relación o transacción entre A y B constituye una forma de explotación moralmente incorrecta.

En primer lugar, existe una alternativa entre concebir la explotación como una injusticia distributiva o como una relación degradante. La primera visión considera que existe explotación cuando A se aprovecha de la vulnerabilidad de B para obtener una ventaja *injusta* (Wertheimer, 1999, p. 10), cuando no se produce un reparto igualitario de los resultados de dicha transacción entre ambos. De acuerdo con la segunda concepción, habría explotación cuando A se aprovecha de B de un modo *degradante* o irrespetuoso con su valor como persona (Wood, 1995, pp. 150-151; Sample, 2003, p. 57).

En segundo lugar, cabe establecer una división entre, por un lado, las visiones de la explotación que adoptan un enfoque *microeconómico* y no prestan atención a las causas de la situación de vulnerabilidad en la que se encuentra las personas explotadas y, por otro lado, las que asumen un punto de vista *macroeconómico* y sí toman en consideración las causas sociales, políticas y económicas de dicha vulnerabilidad. Aunque, como mostraré a continuación, no lleguen a solaparse por completo, la concepción de la explotación como una injusticia distributiva suele adoptar un enfoque microeconómico y la visión de la explotación como degradación una óptica macroeconómica (Barnes, 2013, p. 31).

La visión de la explotación como una injusticia distributiva abarcaría, en principio, los posibles defectos tanto en el *proceso* seguido por A y B para llegar a un acuerdo (justicia formal o procedimental), como en el contenido del *resultado* de dicho acuerdo (justicia material) (Zwolinski y Wertheimer, 2017). Sin embargo, lo característico de este enfoque es considerar que lo que permite hablar de explotación no sería tanto el proceso y las condiciones en las que se ha producido el acuerdo por el que alguien se aprovecha de otro, sino en la injusticia del *resultado* de dicho acuerdo. Ahora bien ¿cuál sería el punto de referencia para determinar que A se ha aprovechado injustamente de B? Los principales candidatos serían los siguientes: a) el resultado de un reparto equitativo del excedente social generado por la cooperación entre ambos (la diferencia entre el valor de lo aportado por A y B y el producto de su interacción); b) el que resultaría de un mercado que funcionase correctamente o *precio de mercado hipotéticamente competitivo*, esto es, aquel que un vendedor informado y sin

presiones recibiría de un comprador que actúa en las mismas condiciones (Wertheimer, 1999, pp. 230-236); c) el que existiría en una situación en la que sería razonable que el trabajador pudiese rechazar la oferta de trabajo del empleador; d) el salario máximo que podría pagar el empresario sin dejar de obtener beneficios y no poner en peligro su empresa; e) el que se obtendría si el empleador no ha violado los derechos de los trabajadores (Zwolinski, 2007, p. 711).

Para la concepción de la explotación como *degradación*, lo decisivo no es únicamente el resultado sino, sobre todo, las condiciones existentes en el proceso a través del cual surge el acuerdo. Lo que preocupa a esta visión no es que los salarios que reciben los trabajadores sean desproporcionadamente pequeños en comparación con los beneficios obtenidos por sus empleadores sino, más bien, la falta de respeto como seres humanos de los empleados por parte de los empleadores, el uso de su persona y trabajo como un medio y no como un fin (Snyder, 2010, pp. 196-197). Esta concepción, basada en la noción kantiana de autonomía y en la segunda formulación del imperativo categórico (Wood, 1995, p. 151, n.24; Sample, 2003, pp. 68-71), parece la más adecuada para dar cuenta de los abusos distributivos que se producen en contextos como la gestación subrogada, la prostitución o la compraventa de órganos¹, pero también sería trasladable a la explotación laboral.

3. UNA JUSTIFICACIÓN (¿DÉBIL?) DE LA EXPLOTACIÓN LABORAL NO SEVERA: LA *NON-WORSENESS CLAIM* Y EL ARGUMENTO DE LA ELECCIÓN

Como he señalado anteriormente, es posible que la explotación no sea solo *dañina* sino también *mutuamente beneficiosa*. Pensemos en una persona que se aprovecha de una excursionista perdida en el desierto vendiéndole por mil dólares una botella de agua. Como resultado de esta transacción, ambas partes mejoran su situación en relación con aquella en la que se encontrarían si ésta no hubiera tenido lugar. El vendedor ha cambiado algo que valora menos (la botella de agua) por algo que valora más (mil dólares). Pero también lo ha hecho el comprador. Si el agua es necesaria para salvar su vida, y si valora más ésta que los mil dólares que entrega para salvarla, entonces también está mejor con la transacción que sin ella (Zwolinski y Wertheimer, 2017).

A *simili*, la aceptación por parte de los migrantes que huyen desesperadamente de la pobreza extrema de unas condiciones de trabajo que bene-

1. Fabre 2006:141-149; Wicks 2016: 133-150; Rivera 2017; García Manrique 2019.

fician desproporcionadamente a sus empleadores, pero que les ofrecen una vía para escapar de dicha realidad, sería otro caso en el que la explotación también es mutuamente ventajosa. Otro tanto cabría decir de aquellos a quienes no les queda otra opción para sobrevivir que trabajar en las *sweatshops*. Su pobreza es tan severa, que carecen de alternativas razonables a este trabajo. Las opciones de las que disponen son, o trabajar en esas fábricas, o la prostitución, la delincuencia o, incluso, la inanición. Asumiendo una perspectiva estrictamente consecuencialista, podría concluirse que estas personas obtienen un beneficio de la explotación. Sería uno de los supuestos en los que ésta resultaría mutuamente ventajosa. Y, de ser ello cierto, ¿cabe concluir rotundamente que es moralmente incorrecta?².

Quienes responden negativamente a este interrogante sostienen que, *prima facie*, no resulta fácil defender que una relación mutuamente ventajosa, aunque no equitativa, pueda ser peor que la ausencia de interacción ya que *ex hypothesi*, ninguna parte en la transacción empeora su situación. En la literatura sobre la explotación, este pensamiento ha sido formulado como la *non-worseness claim* o “cláusula de no empeoramiento” (en adelante, NWC): la interacción entre A y B no puede ser peor que la no interacción cuando A tiene derecho a no interactuar con B y cuando la interacción es mutuamente ventajosa, consentida y libre de externalidades negativas (Wertheimer, 1999, pp. 289-293).

Los defensores de las *sweatshops* aducen que estas son, en el mundo actual, la mejor alternativa de la que disponen los trabajadores de los países en desarrollo para escapar de la pobreza extrema³. Los salarios pagados por las multinacionales son, por lo general, más elevados que los de las empresas domésticas y, en muchos casos, duplican o triplican la renta per cápita de países como Honduras, República Dominicana o Nicaragua (Powell

-
2. Dicho interrogante se refiere únicamente a la explotación no severa, nunca a los supuestos de tráfico de seres humanos con fines de explotación laboral, así como los de explotación laboral severa o sobreexplotación. Nunca sería extensible, pues, a aquellas formas de explotación que superen el umbral de las «condiciones de trabajo especialmente abusivas» a las que se refiere el art. 2. de la Directiva 2009/52/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 18 de junio de 2009, por la que se establecen normas mínimas sobre las sanciones y medidas aplicables a los empleadores de nacionales de terceros países en situación irregular: condiciones de trabajo en las que se aprecia una desproporción flagrante con respecto a las condiciones de empleo que disfrutaban los trabajadores empleados legalmente, y, por ejemplo, afectan a la salud y la seguridad de los trabajadores y atentan contra la dignidad humana.
 3. De ahí que, para Nicholas Kristof, prestigioso periodista estadounidense, reconocido por sus denuncias de graves injusticias sociales y violaciones de los derechos humanos, “*the central challenge in the poorest countries is not that sweatshops exploit too many people, but that they don’t exploit enough*” (Kristof, 2009).

2014, p. 62)⁴. Ello explicaría el deseo de aquellos de ocupar estos empleos y que el crecimiento de las *sweatshops* suela ir unido a una reducción sustancial de la pobreza extrema. La valoración tan positiva del bienestar proporcionado por estas empresas llega al extremo de describirlas como “socorristas profesionales” al “rescate” de los potenciales trabajadores que se encuentran en una situación desesperada, “ahogándose” en la pobreza y tal vez incapaces de mantenerse adecuadamente a sí mismos y a sus familias (Powell y Zwolinski 2012, p. 466). El esquema de esta argumentación sería el siguiente (Preiss, 2014, p. 59):

1. Las ofertas de trabajo en las *sweatshops* son, frecuentemente, las mejores ofertas disponibles.
2. Los trabajadores aceptan libremente esas ofertas.
3. Las *sweatshops* representan una etapa natural en el desarrollo económico.
4. Si tienen éxito, los esfuerzos legales y de los consumidores para aumentar los salarios y mejorar las condiciones de trabajo provocarán que las empresas multinacionales y sus socios abandonen el negocio, contraten menos trabajadores o se deslocalicen.
5. Las consecuencias de estos esfuerzos exitosos serían devastadoras para muchos de los individuos más pobres del mundo, perjudicando así a las mismas personas que se supone que deben proteger.

La NWC considera que se incurre en una contradicción sosteniendo que es moralmente reprochable la relación en la que, aunque lo que recibe no sea equitativo, se beneficia a un sujeto, y no el privarlo de tales beneficios decidiendo no entablar una relación de este tipo. Imaginemos dos empresarios decididos a instalar una fábrica en un determinado país en desarrollo a los que se les informa que, para poder pagar a sus trabajadores salarios que garanticen un mínimo vital, deben reducir sus beneficios. Ante tal eventualidad, el primero decide invertir en otro país y el segundo pagar un salario de mercado, que solo garantiza la supervivencia. Para los defensores de la NWC, la actitud del primero es moralmente superior a la del segundo, ya que mejora la situación de los trabajadores del país donde ha invertido.

4. De ser así, las multinacionales estarían cumpliendo sobradamente la exigencia contenida en el párrafo 41 de la *Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social* (5.ª edición, 2019), de la OIT: “Los salarios, prestaciones y condiciones de trabajo que ofrezcan las empresas multinacionales en todas sus operaciones no deberían ser menos favorables para los trabajadores que los ofrecidos por empleadores comparables en el país anfitrión”.

A la vista de ello, por razones de coherencia, deberíamos revisar nuestras creencias morales, ya sea sosteniendo que el no entablar relación es peor de lo que pensábamos, o sosteniendo que la explotación no es tan mala como creíamos. En consecuencia, “cualquiera de las dos formas de resolver la contradicción, nos conduce a abandonar la creencia de que las *sweatshops* que explotan a sus trabajadores están haciendo algo especialmente malo” (Zwolinski, 2012, p. 168).

Entre las premisas empíricas sobre la que se construye la NWC, la más polémica es la de que los empresarios no explotan a los trabajadores que contratan porque no pueden pagarles más. A juicio de sus defensores, no hay razones para suponer que los salarios que perciben estos trabajadores no se hallan determinados, como en cualquier otro trabajo, por su productividad. En un mercado basado en la competencia, una mejora de los salarios o de las condiciones de seguridad y salud en el centro de trabajo representaría un coste adicional que las empresas no pueden soportar sin un encarecimiento del precio de mercado de sus productos. Como resultado de ello, sufrirían una pérdida de competitividad que pondría en riesgo su viabilidad. El resultado final sería, pues, dañar a los trabajadores explotados al privarlos de los beneficios que actualmente reciben (Powell y Zwolinski, 2012, p. 467; Zwolinski, 2007, p. 166). Por otra parte, la subida de los salarios que reclaman los críticos de las *sweatshops* se traduciría en la pérdida de los puestos de trabajo de los actuales empleados, ya que las empresas multinacionales optarían por deslocalizar su producción a otros países donde los salarios sigan resultado “competitivos”.

La NWC presupone el conocido como “argumento de la elección” (*choice argument*). Según este, regulando el trabajo en las *sweatshops*, se prohíbe que las personas puedan adoptar de forma autónoma sus propias decisiones sobre las condiciones de trabajo, salarios u horarios que están dispuestos a aceptar. Los trabajadores no son obligados o forzados a aceptar tales condiciones, sino que eligen trabajar libremente en estas fábricas y el hecho de que lo hagan constituye una razón importante para defenderlas. Como señala Kates, el propósito de este argumento no es defender la bondad moral de la explotación en las *sweatshops*, sino señalar que resulta éticamente problemático interferir directa o indirectamente en la decisión de quienes optan por trabajar en ellas, prohibiendo, boicoteando o regulando legalmente el trabajo en ellas. Su propósito es, por tanto, trasladar la carga de la prueba a aquellos que desean regular el trabajo en estas fábricas (Kates, 2015, p. 192).

Como expondré más adelante, algunos críticos de las *sweatshops* consideran que, al entrar en relación con los trabajadores, los empresarios adquieren deberes positivos especiales respecto aquellos cuyo cumplimiento

exige proporcionarles mayores beneficios de los que actualmente les ofrecen. Tales obligaciones pueden ser consideradas como el correlato de los derechos de los trabajadores a unas condiciones laborales suficientemente dignas. En respuesta a esta crítica, los defensores de la NWC señalan que ellos no cuestionan la existencia de estos deberes, ni que su fundamento sea la relación especial entre empresarios y trabajadores. Lo que replican es que se trata de derechos “renunciables” por los trabajadores, si dicha renuncia es indispensable para que una parte entable la relación y la otra parte tiene una preferencia fuerte en favor de tener esa relación a no tener ninguna. Prohibir, a través de diversos instrumentos jurídicos, tal renuncia supondría imponer de forma paternalista una escala de preferencias y valores que no respeta la autonomía individual de esas personas (Powell y Zwolinski, 2012, pp. 469-470).

A la vista de todas estas consideraciones, el hecho de que los salarios sean bajos, las jornadas de trabajo excesivamente largas y las condiciones laborales inseguras no es suficiente para concluir que, en la mayoría de los casos, las *sweatshops* explotan de un modo gravemente injusto a los trabajadores. Determinar si una conducta es justa o injusta exige ponderar razones a favor y en contra de ella (Zwolinski, 2012, p. 178). Y, en el caso que nos ocupa, los males señalados no alcanzan a eclipsar por completo el valor que representa que aquellas ofrezcan a los habitantes de muchos países en desarrollo una vía para huir de la pobreza extrema. Aunque haya algo moralmente incorrecto en tales actos de explotación, globalmente considerados no serían una injusticia grave. Incluso podrían ser defendidos como un mal menor, hasta como un *second-best* de cara satisfacer sus necesidades más básicas.

4. EXPLOTACIÓN E INJUSTICIA DE TRASFONDO

Lógicamente, la defensa que realizan Zwolinski y Powell de la explotación laboral mutuamente beneficiosa ha sido criticada desde enfoques muy diversos. Todos los argumentos críticos que voy a examinar consideran que, a pesar de que el trabajador se beneficia de una transacción no equitativa en la que participa voluntariamente, debería recibir una contraprestación mayor por su trabajo. O, expresado en otros términos, aunque contratar más equitativamente tenga un costo para el empleador, y, pese a que éste no tenga la obligación de contratar a los trabajadores (Kates, 2019, p. 27), hay razones morales independientes que hacen exigible que les proporcione un beneficio mayor.

Para situar adecuadamente dichas críticas, es preciso resaltar que la defensa de las *sweatshops* no descansa solo en su consecuencialismo extremo sino, tanto o más aún, en la adopción de una visión microeconómica de la explotación. Su análisis se centra, exclusivamente, en los términos de la transacción y deja fuera, tanto de la definición de la explotación como sobre todo de la valoración moral final que merece la mutuamente ventajosa, el contexto (de privación, vulnerabilidad, dependencia, etc.) en que haya podido adoptarse el acuerdo que beneficia desproporcionadamente a los empleadores. Su enfoque no toma en consideración las causas políticas, sociales y económicas de que los futuros trabajadores carezcan de alternativas razonables y terminen aceptando un acuerdo que, aunque pueda resultarles beneficioso, no deja de ser seriamente injusto. El propio Zwolinski reconoce que contempla la explotación en las *sweatshops* como un fenómeno “parcialmente aislado”:

Lo que me estoy preguntando es qué debería hacerse con las *sweatshops*, mientras se mantienen constantes la mayoría de las demás condiciones del mundo (las grandes desigualdades de riqueza entre las naciones, la pobreza severa los países desarrollo y un sistema creciente de capitalismo mundial). Las mantengo constantes no porque piense que son algo bueno, ni porque piense que no debemos hacer nada al respecto, sino porque me parece que es la única manera de avanzar en un tema que es urgente y no puede esperar a la resolución de estos otros problemas. La pobreza, la desigualdad y el desarrollo económico deben ser abordados. Mi trabajo trata de decirnos qué debemos hacer con las *sweatshops* mientras tanto (2007, p. 717).

Frente a este punto de vista, la mayoría de los críticos de la NWC y del argumento de la elección señalan que la explotación laboral no severa resulta degradante o injusta porque el empleador se aprovecha de una ausencia de alternativas razonables y, por tanto, de vulnerabilidad extrema del trabajador, que tiene su origen en una injusticia de trasfondo (Meyers, 2004, pp. 326-327; Barnes, 2013, pp. 39-40; Kates, 2015, p. 37; Ip, 2016, p. 36). Como sostiene Sample, aprovecharse de ésta constituye la principal forma de explotación. Si nos hemos aprovechado de una interacción con otro debido a que ha sufrido una injusticia, no le hemos dado el respeto “apropiado” y, por lo tanto, lo hemos explotado (Sample, 2003, pp. 63 y 74).

Habría, principalmente, dos modos de entender el significado de aprovecharse de una injusticia de trasfondo y de por qué ello proporciona razones independientes para que el empresario ofrezca unas condiciones laborales mejores (Ip, 2016, p. 36). El primero sería el sacar partido de la falta de alternativas de una persona resultante de injusticias estructurales en

cuyo mantenimiento el explotador es partícipe o cómplice. En el segundo, significa aprovecharse de la falta de alternativas de una persona que no puede satisfacer sus necesidades más básicas.

5. EXPLOTACIÓN E INJUSTICIA ESTRUCTURAL

De acuerdo con la primera visión, la situación desesperada en la que se encuentran las personas que consienten trabajar en una *sweatshop*, o los migrantes que aceptan ciertos trabajos en los países desarrollados, no es producto del azar o de la naturaleza, sino de diversas injusticias estructurales o históricas resultantes de una combinación de acuerdos institucionales nacionales y mundiales (Preiss, 2014, pp. 61-62, Barnes, 2013, pp. 39-40). Si las empresas disponen del “ejército de reserva” del que hablaba Marx, dispuesto a aceptar las condiciones de trabajo que actualmente se ofrecen en los contextos laborales que venimos examinando, es como resultado de una pobreza extrema causada por las injusticias estructurales comentadas.

Para que aprovecharse de una injusticia estructural constituya una forma de explotación seriamente incorrecta han de darse dos condiciones adicionales. En primer lugar, debe atribuirse un peso mayor o, al menos, similar, a los factores exógenos frente a los endógenos en las causas de la injusticia estructural. En segundo lugar, debe considerarse que las grandes corporaciones participan en la creación y mantenimiento de ese esquema institucional injusto y no son simples oportunistas de una injusticia en cuya creación no desempeñan ningún papel.

En relación con la primera condición, resulta difícil negar que el orden económico mundial contiene elementos perjudiciales para los menos aventajados, entre otros, permitir a los países ricos aprovecharse en su beneficio de la posición privilegiada que ocupan en la negociación de los principales acuerdos comerciales regionales y mundiales, o no impedir la proliferación de los paraísos fiscales, favoreciendo con ello los flujos financieros ilícitos procedentes de la corrupción imperante en los países más pobres (Pogge, 2011, pp. 29-30). No obstante, el orden institucional mundial no es un conjunto monolítico y también contiene elementos beneficiosos para los pobres del mundo que han contribuido a aliviar su miseria. La impresión dominante es que estamos ante un problema resultante no sólo de las injusticias globales sino también de una mala gobernanza doméstica (Lomasky y Teson, 2015, p. 14).

En esta línea, Powell, que a diferencia de Zwolinski sí es un experto en la economía mundial, no tiene problemas en reconocer que, tanto las instituciones políticas y económicas del país anfitrión, como las injusticias

del orden económico mundial (a través de medidas como la confiscación de tierras y recursos naturales por parte de los Estados y otras entidades, la restricción del libre acceso a los mercados occidentales a través de medidas proteccionistas, etc.) configuran y limitan las oportunidades de que disponen los potenciales trabajadores en las *sweatshops* (2014, pp. 100-106). Sin embargo, ello no permite concluir que el hecho de que los empresarios no les paguen más sea un *serious wrongness*. A su juicio, no sería justo hacer recaer exclusivamente, o de un modo mucho más exigente, sobre estos empresarios unas responsabilidades dirigidas a corregir injusticias estructurales originadas en normas, acuerdos y prácticas económicas globales en las que participan no sólo ellos sino también otros muchos agentes: gobiernos, organizaciones internacionales, ciudadanos del primer mundo, etc. (Wertheimer, 1999, p. 234; Kates, 2019, p. 34). Por lo tanto, las grandes corporaciones tendrían una responsabilidad extra única y exclusivamente en los supuestos en los que sean directamente responsables de la injusticia. Hay supuestos en los que concurre esta circunstancia, como los casos en los que las multinacionales aceptan pagar impuestos a los gobiernos locales a cambio de que prohíban los sindicatos de trabajadores (Zwolinski, 2007, p. 173; Powell y Zwolinski, 2012, p. 467). Sin embargo, en otros muchos casos, no se aprecia esa conexión entre la conducta de las multinacionales y la injusticia estructural.

Únicamente en una explicación de la pobreza global como la defendida por Pogge se combinan los dos elementos antes señalados: que sus causas son principalmente exógenas y que las grandes corporaciones juegan un papel muy destacado en el origen de la privación absoluta que padecen quienes son contratados en las *sweatshops*. El filósofo alemán llama la atención no sólo sobre la proliferación de organismos y normas supranacionales que limitan y configuran las legislaciones de los Estados, sino también sobre la falta de transparencia y control democrático que preside su creación. En gran medida, las normas supranacionales se originan en negociaciones intergubernamentales de las que quedan excluidos los ciudadanos, e incluso la mayoría de los gobiernos más débiles, y en las que sólo un número inusualmente pequeño de actores puede ejercer una influencia real sobre su elaboración: ciertas organizaciones poderosas, entre las que destacan los grandes bancos y empresas multinacionales, personas muy ricas y las élites dirigentes de los países en desarrollo más poderosos (Pogge, 2011, p. 24). El planteamiento de Pogge permitiría concluir que, al explotar a los trabajadores de las *sweatshops*, las grandes multinacionales estarían aprovechándose de una injusticia estructural en cuya creación tienen un protagonismo muy destacado.

Aunque Pogge no es el único que atribuye tanto protagonismo a las grandes corporaciones en el gobierno informal de la economía mundial, sí lo es a la hora de atribuirles esa responsabilidad extra a la que antes me refería. De ahí que resulte necesario preguntarse si, al margen de la visión poggiana, existe alguna alternativa para seguir manteniendo que aquellas explotan a los trabajadores ya que se benefician de una injusticia estructural de la que son parcialmente responsables.

Una posibilidad es considerar que, al contratar con los trabajadores en condiciones de injusticia de trasfondo, las empresas se convertirían, de algún modo, en cómplices de la situación de injusticia. Al aprovechar esas condiciones para maximizar su propio beneficio, convalidarían y -aunque sea en mínima medida- contribuirían a la perpetuación de esas condiciones. De acuerdo con Malmqvist, podemos definir la complicidad como “contribuir conscientemente a las acciones incorrectas de otros”, significando “contribuir” “contribuir causalmente”. La complicidad no requiere determinar retrospectivamente que un agente ha contribuido realmente al mal. Basta con que, prospectivamente (dolosa o culposamente), pueda contribuir *potencialmente* con una cierta probabilidad. Según esto, del mismo modo que uno debería evitar participar de modo directo en la comisión de un mal, también debería evitar encontrarse en una posición en la que prevé, o debería prever, que resulta difícil resistirse a dicha participación. Situarse en tal posición también contribuye potencialmente a la comisión del mal, ya que hace más probable que ocurra en el futuro e incentiva la resistencia a las reformas estructurales (Malmqvist, 2015, p. 9).

¿Puede sostenerse que, al aprovecharse de la enorme vulnerabilidad derivada de la pobreza extrema de los futuros trabajadores, las empresas que hay tras las *sweatshops* y demás formas explotación laboral no severa, se sitúan dolosa o culposamente en una posición que contribuye a perpetuar la injusticia de trasfondo? Está claro que esta pregunta no admite una fácil respuesta. Por un lado, los defensores de NWC responderían negativamente, ya que el núcleo de su argumento es, precisamente, que estas son la vía de la que disponen aquí y ahora los trabajadores de los países muy pobres para mejorar su bienestar y avanzar económicamente. Progresivamente, gracias a esta *soft exploitation*, irá mejorando el nivel de vida de los ciudadanos de estos países y reduciéndose los niveles de pobreza absoluta. Por otro lado, los críticos de la *sweatshops* señalarían que estas contribuyen a perpetuar la injusticia estructural de diversos modos, principalmente, condicionando la deslocalización de su producción a países en desarrollo a que éstos eliminan los sindicatos de trabajadores, o amenazan con deslocalizaciones, si mediante la imposición de mínimos salariales, los Estados donde están

radicadas las empresas con las que contratan terminan provocando costes adicionales no competitivos.

En conclusión, las multinacionales ocupan un lugar muy destacado en el conjunto más o menos formal de acuerdos, normas y prácticas responsable de la injusticia estructural en la que se llevan a cabo las transacciones entre los trabajadores y sus empleadores en los contextos de explotación. Por otra parte, resulta poco cuestionable que aquellas sacan provecho de la situación de vulnerabilidad en la que se encuentran los trabajadores para ofrecerles unas condiciones laborales sustancialmente peores de las existentes en el primer mundo y, probablemente, algo inferiores a la productividad y, por tanto, a lo que podrían proporcionar sin perder competitividad. Por último, en el marco de la actual economía globalizada, las multinacionales frenan en muchos casos los progresos en el reconocimiento de los derechos laborales por parte de los gobiernos locales, recurriendo en algunos casos a las amenazas para evitar la aplicación de leyes que introducen mejoras significativas en las condiciones de los trabajadores (De Miguel, 2016, p. 95). Sin embargo, resulta discutible que el argumento de la injusticia estructural ofrezca razones concluyentes de cara a justificar que la obligación de ofrecer mejores condiciones laborales por parte de los empresarios derive de responsabilidades distributivas diferentes y más exigentes de las que tienen todos los que contribuyen a la creación y el mantenimiento de dicha injusticia estructural.

6. EXPLOTACIÓN, PRIVACIÓN ABSOLUTA Y DEBERES DE BENEFICENCIA

Quienes defienden una visión de la explotación como degradación insisten en que, a través de los salarios y las condiciones laborales que se ofrecen en las *sweatshops*, los empleadores no tratan a los trabajadores con el respeto que merecen, sino que los usan como simples medios para conseguir el máximo beneficio posible (Sample, 2003; Arnold & Bowie, 2003). Para poder concluir que los trabajadores han sido tratados con dignidad no basta con que su situación sea mejor a la existente *ex ante* de la transacción (o en ausencia de ésta), sino que es necesario que las condiciones salariales y laborales garanticen que pueden satisfacer sus necesidades más básicas.

Aunque pueda ser cierto que la situación de estos ha mejorado ya que, gracias a los ingresos que perciben, evitan la inanición, la esclavitud o formas aún peores de explotación (como el trabajo forzado o la sexual), eso no significa que no continúen padeciendo niveles considerablemente altos de privación absoluta, ya que no pueden satisfacer necesidades básicas que van más allá de la mera supervivencia física (vivienda, energía, transporte,

atención sanitaria básica, etc.) que permiten acceder a “*una vida razonablemente floreciente*” (Snyder, 2008, p. 398), a un mínimo vital (Arnold y Bowie, 2003, p. 163). Se trata de una reivindicación en consonancia con algunos textos internacionales, como la *Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales* (versión 2011), que establecen que, cuando operen en países en desarrollo, las empresas multinacionales deben ofrecer salarios al menos “*suficientes para satisfacer las necesidades esenciales de los trabajadores y sus familias*”.

En la visión que nos ocupa, con independencia de la injusticia que supone que los beneficios obtenidos por una y otra parte de la transacción no sean proporcionales, lo que convierte a la relación en explotación es la falta de respeto que supone aprovecharse de la privación absoluta de otra persona. En palabras de Snyder, la explotación es la inobservancia de una obligación de beneficiar suficientemente a otros con los que se celebra una transacción, aun cuando ésta les confiera algún beneficio. Al aprovecharse de las necesidades de la persona vulnerable se está incumpliendo un deber específico de beneficencia cuyo contenido es la satisfacción de las necesidades básicas de otros (Snyder 2013, pp. 348-349). Por tanto, lo que la NWC presenta como un beneficio, no pasaría de ser más que un cumplimiento más o menos parcial de los deberes de humanidad que los empresarios tienen respecto a los trabajadores radicalmente menesterosos que contratan. De ahí que, al igual que ocurre con Goodin⁵, la explotación no sea diferenciable del incumplimiento del deber de proteger al vulnerable garantizándole un mínimo vital. Aquella denotaría, de esta forma, la ventaja o aprovechamiento que obtienen, en ciertos casos, quienes incumplen deberes de beneficencia.

Ahora bien, los defensores de la NWC podrían replicar que ellos no ponen en duda que existan deberes de humanidad respecto a los más pobres. Al igual que los pensadores menos proclives a apartarse del *statu quo* en el diseño de sus teorías de la justicia internacional, como Rawls o Miller, no cuestionan la existencia de tales responsabilidades, ni consideran que su observancia conlleve acciones supererogatorias. Sí podrían alegar, por el contrario, que se trata de deberes imperfectos, entendiendo por dicho rasgo tanto la indeterminación de su titular/es, como del contenido preciso de los mismos.

Por lo que se refiere a la titularidad, Snyder salva esta objeción sosteniendo que, aunque estos deberes sean *prima facie* imperfectos, desarro-

5. Para Goodin, la “explotación” y el deber de proteger al vulnerable son analíticamente inseparables. Goodin, 1988: 148.

lloando lo que Wertheimer denominará posteriormente el “principio de interacción”⁶, se transforman en perfectos en virtud de la conexión con personas concretas a través de relaciones en las que se benefician de su trabajo (Snyder, 2008, p. 396). La principal razón por la que, al entrar en relación con los empleados, los empresarios se convierten en titulares de estos deberes perfectos es la relación de dependencia que surge entre ellos. Por esta última, entiende la situación en la que B, al entrar en relación con A, espera que éste satisfaga la necesidad X y que, si no lo hace, dicha necesidad no sería satisfecha por otro (Ibidem, p. 397). A su juicio, todos los factores que, en la literatura sobre los deberes positivos generales, justifican especificar el contenido y la titularidad de éstos (la proximidad física, la historia, las instituciones, los proyectos compartidos, etc.), remiten en última instancia a las nociones de conexión y dependencia entre personas.

Por lo que respecta al contenido, señala que sería ayudar a los trabajadores cediéndoles, del beneficio que obtienen de su interacción con ellos, todo lo posible para que alcancen un estándar de vida mínimamente decente (Ibidem, p. 394). Snyder desarrolla un argumento muy singeriano sobre el nivel de exigencia que alcanzarían estos deberes positivos. Entre el sacrificio meramente trivial (compatible con el lujo y la opulencia), y el supererogatorio (que impediría a sus titulares anteponer sus propias necesidades básicas al cumplimiento de éstos), Snyder atribuye a tales deberes una exigencia que encajaría en lo que ha sido denominado como “altruismo más que mínimo” (Bayón, 1986, p. 52).

El enfoque de Snyder y, en general, el de quienes defienden una visión de la explotación como el aprovecharse de la privación absoluta de otros, incurre en un razonamiento circular y, en cierta medida, trivial. *Circular* ya que, al emplear una noción moralizada en lugar de descriptiva de la dependencia, B sería dependiente de A si, y solo si, éste debe satisfacer sus necesidades básicas, por lo que el pretendido fundamento del deber positivo especial termina siendo el propio deber (Kates, 2015, p. 31). *Trivial*, porque las ideas de vulnerabilidad, dependencia y explotación no añaden ninguna razón adicional al deber general de ayuda a quienes no tienen acceso a una vida mínimamente decente para actuar en su favor. De ahí que, a juicio de Kates, el enfoque de Snyder no tenga por objeto el problema de la explotación *per se*, sino, más bien, el garantizar que nadie se encuentre por debajo de un umbral de necesidad. Lo problemático en los actos en los que ciertos

6. El *principio de interacción* sostiene que, aunque A no tiene la obligación de proporcionar ningún beneficio a B si A decide no interactuar con B, si A decide interactuar, puede adquirir una obligación de proporcionar beneficios que van más allá de los que A y B habrían acordado. Wertheimer, 2010: 256.

sujetos se aprovechan de la ausencia de alternativas del trabajador no está tanto en la explotación, como en la pobreza que la origina.

Por otra parte, al igual de lo que señalé anteriormente respecto a la injusticia estructural, quienes sostienen que debe hablarse de explotación seriamente injusta allí donde el empresario se aprovecha de la privación absoluta de los futuros trabajadores no terminan de ofrecer razones que justifiquen que el deber de asegurar las necesidades básicas de éstos recaiga, exclusivamente, sobre quienes los explotan. Las que esgrime Snyder son tan imprecisas como que las multinacionales pueden tener un impacto significativo en el bienestar y las condiciones de trabajo de los empleados o que las consecuencias de no pagar un salario digno serían “muy malas” (Ibídem, 399 y 401). Un argumento que podría resultar más fructífero sería el basado en la mayor capacidad de actuación y ayuda que poseen las multinacionales (Berkey 2019, p. 9), pero éste apenas ha sido desarrollado para justificar asignarles deberes positivos adicionales.

7. A MODO DE RECAPITULACIÓN: LAS PRINCIPALES DIFICULTADES PARA REBATIR NWC

La NWC nos sitúa ante un dilema de difícil solución: si permitimos la explotación, exacerbamos la opresión de los débiles (al menos mientras no se realicen estándares de justicia distributiva suficientes), mientras que, si prohibimos la explotación, dejamos a los débiles aún peor de lo que ahora están (Radin, 1987, pp. 1916-1917; Rivera, 2017, p. 19). Creo que se ajusta considerablemente a nuestras intuiciones morales que no es peor la explotación mutuamente beneficiosa que la ausencia de interacción entre A y B que impide que éste mejore su situación. Sin embargo, también forma parte de dichas intuiciones que es moralmente incorrecto extraer un beneficio desproporcionado en las transacciones con otros, incluso cuando al hacerlo se produzcan mejores consecuencias que con cualquier curso de acción alternativo en el que se evita un reparto no equitativo de los beneficios (Arneson, 2013, p. 393).

No resulta fácil rebatir la tesis defendida por Powell y Zwolinski de que algunas formas de explotación laboral mutuamente ventajosa constituyen, aquí y ahora, en el marco del actual *statu quo*, la mejor opción de la que disponen los habitantes de muchos países en desarrollo para abandonar la pobreza extrema. Adoptando como criterio de corrección moral los beneficios inmediatos o a corto plazo de un acto y el respeto de la autonomía de quienes expresan libremente su voluntad de trabajar en esas condiciones, podría concluirse que, aunque haya algo moralmente incorrecto en tales

actos de explotación, globalmente considerados no constituirían una injusticia muy grave. La distinción entre *wrongness* y *serious wrongness* pretende poner de manifiesto esta compleja realidad.

El argumento de la NWC tiene la virtud de mejorar la visibilidad de algunas de las consecuencias que tendría a corto plazo la prohibición de la explotación mutuamente ventajosa característica de las *sweatshops*. Cualquier medida dirigida a regular este mercado de trabajo (por ejemplo, exigiendo salarios mínimos más elevados) no puede ocultar el perjuicio que, a corto y medio plazo, muy probablemente ocasionaría a los empleados actuales (Kuyumcuoglu, 2019). También pone de manifiesto la incoherencia en que incurriría la comunidad internacional prohibiéndolas sin, a cambio, ofrecer alternativas a los más pobres para mejorar la satisfacción de sus necesidades básicas; principalmente, mayores contribuciones a la ayuda al desarrollo o una apertura más generosa de sus fronteras a la inmigración (Flanigan, 2018).

Aunque, *prima facie*, la violación de los derechos de los trabajadores internacionalmente reconocidos ofrece un camino fructífero de cara a desarrollar una crítica de las *sweatshops*, no es tan fácil rebatir las objeciones vertidas por quienes se oponen a su prohibición. A juicio de Powell y Zwolinski, los trabajadores pueden renunciar a exigir el cumplimiento de los deberes correlativos a tales derechos ya que, de lo contrario, serían despedidos. Hacer valer tales derechos tendría, pues, consecuencias negativas para su bienestar que es racional y razonable que quieran evitar (Powell y Zwolinski, 2012, p. 470).

Que el respeto de esos derechos pueda tener consecuencias negativas para el bienestar de los trabajadores y que éstos deban ser libres para renunciar a exigir que sus empleadores cumplan los deberes correlativos constituye, sin duda, uno de los aspectos más polémico de la defensa de la explotación laboral no severa. El carácter inalienable de los derechos humanos excluiría, *prima facie*, esta posibilidad. No obstante, a lo que estarían renunciando los trabajadores no es a la *titularidad*, sino al *ejercicio* de tales derechos y a lo que se refiere la inalienabilidad es a la primera, pero no a la segunda renuncia (Rodríguez-Toubes, 1995, p. 71). Por otro lado, debe reconocerse que el planteamiento de Powell y Zwolinski conecta con la negativa de los gobiernos de aquellos países donde operan las *sweatshops* a adherirse a los principales textos internacionales que aspiran a lograr una conducta empresarial responsable dentro del contexto global; fundamentalmente, las *Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales*, aprobada en 2011, y la *Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social* de la OIT (última modificación en 2017). Ninguno de los países en los que se hallan ubicadas el mayor porcentaje

de las *sweatshops* (Vietnam, Indonesia, Bangladesh, Camboya, Paquistán, China, El Salvador, Nicaragua, etc.) se ha adherido a estos documentos. No creo que este hecho pueda ser atribuido, exclusiva o principalmente, a la corrupción de la clase política que vela por sus intereses antes que por los de sus ciudadanos (De Miguel, 2016, p. 94), sino que, en muchos casos, obedece a un crudo realismo político y económico.

También he mostrado, en el epígrafe anterior, los problemas para combatir a las *sweatshops* considerándolas lugares en los que la explotación se aprovecha de las vulnerabilidades generadas por injusticias de trasfondo. Concretamente, he destacado las dificultades que conlleva demostrar que, sobre unas empresas que no tienen la obligación de contratar, recaiga un deber extra de erradicar la pobreza que padecen los futuros trabajadores, que tal deber se cumpliría ofreciendo mejores condiciones salariales, y que su inobservancia merecería ser calificada como una explotación radicalmente injusta. Aunque no puede ignorarse que los empresarios son los que de modo más directo se aprovechan de la vulnerabilidad de los futuros empleados, también lo es que son precisamente aquellos y no los Estados, ni la comunidad internacional, los que, con sus ofertas de trabajo, a través de una transacción injusta en sus términos pero beneficiosa en sus consecuencias, les proporcionan una oportunidad de huir de la privación más absoluta.

8. RAZONES ÉTICAS PARA REGULAR EL TRABAJO EN CONDICIONES DE EXPLOTACIÓN NO SEVERA

A pesar de la corrección lógica de estos argumentos, resulta difícil no otorgar más peso a la intuición de que la explotación laboral no severa, de la que las *sweatshops* constituyen su expresión más polémica, es un *serious wrongness*. No estoy defendiendo con ello ningún tipo de intuicionismo moral. Simplemente, estoy sugiriendo la posibilidad de que dicha intuición sirva de impulso para perfilar otras razones que pongan en entredicho la defensa de estas formas de explotación basada tanto en la NWC como en el argumento de la elección. Las reflexiones que expongo a continuación tratan de ofrecer algunas claves para lograr dicho objetivo.

a) La reflexión moral no puede privilegiar, en el modo en que lo hace la NWC, el *statu quo* (Snyder, 2008, pp. 402-403; Barnes, 2013, p. 39; Kates, 2015, p. 204; Preiss, 2014, p. 65). Ciertamente, a la hora de determinar lo que es justo no podemos dejar de tener en cuenta ciertas circunstancias objetivas y subjetivas sobre la condición humana y el mundo en el que actualmente vivimos (Hume, Hart, Rawls). Sin embargo, ello no debería

traducirse en una renuncia a concebir escenarios diferentes del actual, moralmente deseables y política y económicamente factibles, en los que puedan lograrse niveles de bienestar general o de realización de valores como la dignidad o la autonomía individual mayores de los que proporcionan actualmente las *sweatshops*. Asumiendo este enfoque, resulta inevitable cuestionar la aritmética moral empleada por los defensores de la NWC. Estos adoptan como principio de justicia distributiva un consecuencialismo cortoplacista, un “altruismo efectivo” (Gabriel, 2017, p. 5) y, a la postre, una versión radicalmente minimalista de la justicia (tanto doméstica como global), que parece reducir las aspiraciones de ésta (o la eliminación de las injusticias) a la erradicación de la pobreza (únicamente) más extrema.

Esta última conclusión puede ser alcanzada de diversas maneras: a) defendiendo que la autonomía o la dignidad son valores inconmensurables que impiden, como tales, cualquier cálculo de utilidad que pudiera justificar la explotación; b) en el supuesto de que pudieran ponderarse razones deontológicas y consecuencialistas, sosteniendo que las primeras tendrían mayor peso que las segundas; c) a través de una visión consecuencialista no welfarista (Faraci, 2019), o un consecuencialismo multinivel (Arneson, 2013, p. 394).

b) Con independencia de que tenga o no su origen en injusticias estructurales en las que el empleador participe en mayor o menor medida, lo cierto es que la explotación laboral no severa resulta moralmente censurable no solo porque suponga sacar partido de forma degradante de la pobreza extrema de otros, sino, fundamentalmente, porque supone aprovecharse de que su autonomía está seriamente limitada (Sherrat, 2016, pp. 62-63). Si uno de los factores de los que depende el grado de autonomía del que disfruta una persona es la gama de opciones de vida adecuada de las que dispone (Raz, 1986, pp. 372-378), en el caso de quienes sopesan aceptar ofertas de trabajo tan abusivas, sus opciones son muy reducidas: o aceptar un trabajo que les permite satisfacer parte de sus necesidades más básicas, pero de acuerdo con unas condiciones injustas o degradantes, o no hacerlo, exponiéndose a sufrir males mucho mayores. La mera capacidad de poder elegir entre distintos cursos de acción no sería suficiente para poder concluir que el sujeto disfruta de una autonomía moralmente valiosa.

Algunos críticos de la justificación débil de las *sweatshops* que vengo examinando consideran que aprovecharse de la ausencia de alternativas razonables de los trabajadores constituye también una forma de coacción⁷.

7. En favor de esta visión, se encontraría la definición de la coacción de Onora O’Neil como el aprovecharse de la vulnerabilidad de un sujeto debido a su menor nivel de capacidad,

Para otros, significa que la decisión de estos de aceptar las condiciones de trabajo que les ofrecen sus empleadores no sería verdaderamente voluntaria. Powell y Zwolinski no cuestionan esta voluntariedad, ya que asumen la tesis de Nozick de que la aceptación de un trabajo remunerado por parte de un empleado es libre siempre que otras personas, cuyas acciones pueden haber limitado las opciones del trabajador, hayan actuado dentro de lo que le permiten sus derechos. La ausencia de alternativas para el trabajador no significa que su decisión no sea voluntaria. Para ilustrar esta tesis, Nozick describe un grupo formado por 26 hombres y 26 mujeres, en el que todos quieren casarse siguiendo idéntico ranking de preferencias de 26 personas del sexo opuesto. Llamemos A a Z y A' a Z' el orden preferencial decreciente. A y A' deciden voluntariamente casarse, prefiriéndose mutuamente antes que a cualquier otro. B y B' deciden también casarse, pero han dispuesto de menos opciones que A y A', ya que hubieran preferido a A' y A respectivamente. La reducción de las opciones va aumentando conforme descendemos en el orden hasta llegar a Z y Z', que se enfrentan a la opción de casarse o quedarse solteros. Z y Z' deciden casarse y el hecho de que su única opción sea (desde su punto de vista) la peor y que el ejercicio por los otros de sus derechos haya configurado el marco de opciones en el que llevan a cabo su elección, no significa que no se hayan casado voluntariamente (Nozick 2018, pp. 226-228).

La analogía con el matrimonio es engañosa ya que, mientras que el no casarse siempre sería una alternativa razonable, nunca podría serlo rechazar un trabajo explotativo pero que permite huir de la pobreza extrema. De ahí que Olsaretti abogue por un concepto normativo tanto de la voluntariedad como de la ausencia de alternativas:

[...] la elección es voluntaria si y sólo si no es forzada, y es forzada si y sólo si se hace única o principalmente porque la alternativa a ella es inaceptable, donde la medida para la aceptabilidad de las opciones es un estándar objetivo de bienestar y las opciones inaceptables son aquellas que caen por debajo de un cierto umbral de dicho estándar. Un ejemplo paradigmático de una opción inaceptable es un trabajo peligroso que amenaza con frustrar las necesidades básicas de las personas” (Olsaretti, 2016, p. 44).

No obstante, si la ausencia de alternativas aceptables a la explotación elimina la voluntariedad de las decisiones de los trabajadores y, en cualquier

poder o recursos, para convertir en inviable cualquier opción diferente de la que le ofrece. O'Neil 2004: 93. En mismo sentido Arnold y Bowie, 2003: 230. Otros autores consideran que la presente en las *sweatshops* sería una coacción estructural. Neu, 2018: cap. 3; Valentini, 2011: 197.

caso, reduce al mínimo su autonomía, quienes critican a las *sweatshops* y abogan por su regulación deben ofrecer propuestas para aumentar la cantidad y calidad de dichas alternativas. Y, como señalaba anteriormente, esto exige que apoyen medidas de justicia redistributiva global, como el aumento de la ayuda al desarrollo o una mayor apertura de las fronteras, cuya factibilidad, en un mundo integrado por estados soberanos y en el que tanto los gobiernos como los ciudadanos del primer mundo consideran legítimo mostrar un grado considerable de prioridad por los conciudadanos, resulta problemática.

c) En el escenario de la mundialización económica, se combinan a veces, de modo difícilmente aceptable, la soberanía nacional, el libre movimiento de capitales y la posibilidad de deslocalizar la producción, siempre que las grandes corporaciones lo consideren oportuno. Este último es un factor esencial a la hora de comprender por qué los trabajadores no se movilizan como debieran en favor de mejores condiciones y, a menudo, que sean los propios gobiernos locales “los que prefieren mantener un escenario duro, pero conocido, a arriesgarse a dar un paso hacia lo que podría ser una pérdida de los puestos de trabajo ganados gracias a la globalización” (De Miguel, 2016, p. 99).

De ahí que, a pesar de ser moralmente defectuosa, resulte cuestionable juzgar severamente la vía de escape de la pobreza extrema que supone la explotación laboral en las *sweatshops* sin mostrar que es posible y factible introducir cambios en el escenario antes señalado que, en primer lugar, acerquen las preferencias declaradas de los trabajadores a sus intereses reales en obtener mejores condiciones y, en segundo lugar, haga más difícil el *dumping social* que acarrea la amenaza de la deslocalización. Serían, además, medidas que permitirían aumentar la autonomía de los trabajadores y mejorar la eficacia de sus derechos (humanos) laborales.

En relación con la primera condición, Kates defiende que, en lugar de como una elección individual, la protección de la autonomía de los trabajadores que son víctimas de explotación no severa debería ser enfocado como un problema de racionalidad y acción colectiva en los términos del dilema del prisionero (2015, p. 197). Bajo esta óptica, cada empleado sabe que le interesa elegir trabajar por un salario y en unas condiciones laborales mejores de las que le ofrece el empleador⁸. La estrategia individualmente mejor

8. Asumo como premisa que, si deciden racionalmente, elegirían mejores sueldos, horarios más reducidos, más días de descanso y más seguridad en los centros de trabajo de los que ofrecen actualmente las *sweatshops*. *Sensu contrario* Flanigan 2018: 89.

sería, pues, que todos ellos se negaran a trabajar en las condiciones que éste actualmente les ofrece. Sin embargo, cada trabajador no sabe lo que piensan y van a decidir hacer el resto de sus compañeros. Ignora si éstos piensan lo mismo y si, como es su intención inicial, rechazarán ofertas de trabajo que no sean mejores que la actual. Esta incertidumbre hace a todo trabajador vulnerable a la explotación por el empresario, *a fortiori* si es alguien que padece privación absoluta. En tales circunstancias, entre la seguridad, por un lado, de trabajar de acuerdo con las condiciones actuales y la posibilidad, por otro, de hacerlo con otras mejores pero existiendo el riesgo de no ser finalmente contratado, la estrategia individualmente mejor sería optar por el primer curso de acción⁹. Sin embargo, el resultado individualmente más beneficioso no es el óptimo en el sentido de Pareto, ya que existe una posibilidad en la que se alcanzaría el resultado más eficiente: que, ante la negativa de todos a trabajar si no se les ofrecen salarios más elevados y/o condiciones de trabajo más dignas, al empleador no le quede otra opción que ceder. Esto significa que el resultado conjuntamente preferible solo puede ser obtenido si cada trabajador siguiera su estrategia individualmente peor que, como se ha señalado, resulta vulnerable a la explotación del otro jugador.

Resulta discutible que, en los supuestos que nos ocupan, estemos ante problemas de coordinación que encajen en el dilema del prisionero, en lugar de un juego repetido en el que los jugadores no actúan como un grupo (Flanigan, 2018, p. 87). No obstante, Kates acierta al poner de manifiesto que, para eliminar esta vulnerabilidad, sería necesario que los trabajadores se coordinasen acordando no trabajar por debajo de un mínimo, y evitando el incumplimiento de dicho pacto por cualquiera de ellos. En grupos reducidos, esta coordinación puede alcanzarse espontáneamente, gracias a la cercanía y comunicación que existe entre sus miembros. Sin embargo, en grupos más amplios, más aún en uno en el que la pobreza extrema aumenta al máximo el riesgo de adoptar comportamientos no cooperativos, no es posible alcanzar dicha coordinación sin algún tipo de autoridad que sancione el incumplimiento de los pactos. La forma de hacerlo no es otra que prohibiendo *per legem* que los trabajadores puedan

9. Así lo entendía también Stuart Mill, cuando señalaba que “un trabajador que rechazase trabajar más de nueve horas cuando mientras hay otros que sí lo harían, no sería nunca contratado o, si lo desea, debe someterse a perder una décima parte de su salario. Por más convencido que esté, por lo tanto, de que es el interés del grupo trabajar menos tiempo, es contrario a su propio interés dar ejemplo, a menos que tenga la seguridad de que todos los demás o la mayoría de ellos lo seguirán”. Mill, 2001: 1115.

aceptar ser contratados por debajo del salario mínimo acordado (Kates, 2015, p. 199; Preiss, 2019, p. 886).

Enfocado como un problema de acción colectiva en los términos que he expuesto, el mero rechazo de la preferencia de un trabajador de ser contratado de acuerdo con las condiciones que le ofrecen las *sweatshops* no atentaría contra su autonomía, ni sería tampoco una medida paternalista. Estaríamos, por el contrario, ante uno de los supuestos en los que, como señalaba Stuart Mill, “la interferencia de la ley es necesaria, no para anular el juicio de los individuos respecto a lo que constituye su propio interés, sino para hacer efectivo ese juicio: no siendo capaces de hacerlo efectivo sino es a través del acuerdo, éste no puede ser a su vez efectivo a menos que reciba la validez y sanción de la ley” (Mill, 2001, p. 1114). Cuando un colectivo necesita el uso de la coacción para restringir la persecución del interés individual no cooperativo, no la utiliza para lograr algún beneficio que no es reconocido como tal por los interesados sino, más bien, porque es el único medio factible de lograr un *beneficio reconocido como tal* por todos los interesados. El paternalismo es, precisamente, lo contrario: “el uso de la coacción para lograr un bien que no es reconocido como tal por las personas a las que se destina dicho bien” (Dworkin, 1972, p. 69).

La segunda modificación que habría que introducir es, sin duda, la más difícil de llevar a la práctica. No basta con que los Estados prohíban trabajar en su territorio por debajo de un mínimo salarial y sin unas condiciones de trabajo suficientemente dignas. Es posible que esta medida no sea finalmente adoptada ni aplicada ya que, como ocurre en la actualidad, a las multinacionales les resulta más rentable deslocalizar su producción o adquirir sus suministros en países donde no imperan tales prohibiciones. La exigencia contenida en el artículo 7 del Pacto Internacional de Derechos Sociales, Económicos y Culturales de proporcionar a todos los trabajadores “un salario equitativo e igual por el trabajo igual” es lo suficientemente indeterminada para permitir el logro de este objetivo. De ahí que, salvo que se introduzca alguna condicionalidad social en los acuerdos comerciales entre Estados, o se penalice en el mercado transnacional el comercio de productos elaborados en condiciones de explotación, la única forma de desincentivar las deslocalizaciones y el consiguiente dumping social es tomarse en serio la idea de un “salario mínimo mundial”¹⁰.

10. Entre sus actuales impulsores se encuentran académicos como Thomas Palley, Jason Hickel y el nobel Muhammad Yunus y, en el ámbito no gubernamental, la Convención Internacional para un Salario Mínimo Mundial, la *Asia Floor Wage Alliance* y *Justice Is Global*. Yunus demanda un mínimo global de 50 centavos por hora de trabajo. Palley aboga por que el mínimo de cada país se fije en el 50 por ciento de su ingreso medio. Hickel ha

9. CONCLUSIONES FINALES

No resulta fácil rebatir la tesis defendida por Powell y Zwolinski de que algunas formas de explotación laboral mutuamente ventajosas constituyen, aquí y ahora, una opción real de huir de la pobreza extrema para los habitantes de muchos países en desarrollo. Aunque esto pueda ser cierto, he tratado de exponer algunas razones por las que la NWC y los demás argumentos utilizados para considerar a la explotación en las *sweatshops* un mal menor utilizan una aritmética moral excesivamente apegada al statu quo, que solo toma en cuenta los efectos a corto plazo de una acción y que no otorga ninguna relevancia en la valoración moral de aquellas a los niveles tan bajos de autonomía y voluntariedad que hay detrás de la aceptación por parte de los trabajadores de las condiciones salariales y laborales que se les ofrecen. Creo, no obstante, que tras el discurso en favor de la *sweatshops* hay también intenciones honestas, entre otras, advertir sobre los efectos sociales y económicos perjudiciales que conllevaría la prohibición de estas si no va acompañada, simultáneamente, de la implementación de medidas redistributivas globales que ofrezcan alternativas mejores para ayudar a quienes padecen dicha pobreza extrema a mejorar su situación. Por otro, la NWC ha exigido refinar la explicación de por qué regularlas no iría en contra de los intereses de los trabajadores, ni constituiría un acto de paternalismo contrario a su autonomía, sino, precisamente, el único medio que permite protegerla en contextos de acción colectiva. Para ello, debe ser también capaz de concebir cambios factibles en las circunstancias actuales, en el plano institucional tanto doméstico como global, que impidan que la regulación de las *sweatshops* no termine perjudicando a quienes están tratando de huir de la pobreza más extrema.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arneson, R. (2013). Exploitation and outcome Politics. *Philosophy & Economics*, 12 (4), 392-412.
- Arnold, D. y Bowie, N. (2003). Sweatshops and Respect for Persons. *Business Ethics Quarterly*, 13 (2), 221-242.
- Barnes, M. (2013). Exploitation as a Path to Development: Sweatshop Labour, Micro-Unfairness, and the Non-Worseness Claim. *Ethics & Economics*, 10 (1), 28-43.

defendido una limitación adicional: que el mínimo nacional de ningún país caiga por debajo de su umbral de pobreza. *Vid.* Shapiro, 2016: 124-130.

- Bayón, J. C. (1986). Los deberes positivos generales y la determinación de sus límites. *Doxa. Cuadernos de Filosofía del Derecho*, 3, 35-54.
- Berkey, B. (2019). Sweatshops, Structural Injustice, and the Wrong of Exploitation: Why Multinational Corporations Have Positive Duties to the Global Poor. *Journal of Business Ethics*. <https://doi.org/10.1007/s10551-019-04299-1>.
- De Miguel, I. (2016). Por la erradicación de la pobreza global. No más sweatshops. *Anuario de Filosofía del Derecho*, XXXII, 85-118.
- Dworkin, G. (1972). Paternalism. *The Monist*, 56 (1), 64-84.
- Fabre, C. (2006). *Whose Body is it Anyway? Justice and the Integrity of the Person*. Oxford: Clarendon Press.
- Faraci, D. (2019). Wage Exploitation and the No Worseness Claim: Allowing the Wrong, To Do More Good. *Business Ethics Quarterly*, 29 (2), 169-188. <https://doi.org/10.1017/beq.2018.28>.
- Flanigan, J. (2018). Sweatshop Regulation and Workers' Choices. *Journal of Business Ethics*, 153, 79-94. <https://doi.org/10.1007/s10551-016-3395-0>.
- Gabriel, I. (2017). Effective Altruism and its Critics. *Journal of Applied Philosophy*, 34 (4): 457-473. doi: 10.1111/japp.12176.
- García Manrique, R. (2019). Venta de órganos y desigualdad social. *Doxa. Cuadernos de Filosofía del Derecho*, 42: 309-332. <https://doi.org/10.14198/DOXA2019.42.13>.
- Goodin, R. (1988). Exploitation. En Goodin, R., *Reasons for Welfare. The Political Theory of the Welfare State* (123-152). Princeton: Princeton University Press.
- Ip, K. (2016). *Egalitarianism and Global Justice. From a Relational Perspective*. Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Kates, M. (2015). The Ethics of Sweatshops and the Limits of Choice. *Business Ethics Quarterly* 25 (2), 191-212. doi: 10.1017/beq.2015.9.
- Kates, M. (2019). Sweatshops, Exploitation, and the Case for a Fair Wage. *The Journal of Political Philosophy*, 27 (1), 26-47. doi: 10.1111/jopp.12155.
- Kristof, N. (2009). Where Sweatshops Are a Dream. *The New York Times*, 14 de Enero.
- Kuyumcuoglu, H. (2019). Sweatshops, Harm, and Interference: A Contractualist Approach. *Journal of Business Ethics*, <https://doi.org/10.1007/s10551-019-04302-9>.
- Lomasky, L. y Teson, F. (2015). *Justice at Distance. Extending Freedom Globally*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Malmqvist, E. (2015). Better to Exploit than to Neglect? International Clinical Research and the Non-Worseness Claim. *Journal of Applied Philosophy*: 1-15. doi: 10.1111/japp.12153.
- Meyers, C. (2004). Wrongful beneficence: Exploitation and third world sweatshops. *Journal of Social Philosophy*, 35(3), 319-333.
- Mill, J.S. (2001) [1848]. *Principles of Political Economy*, Ontario: Batoche Books.
- Neu, M. (2018). *Just Liberal Violence: Sweatshops, Torture, War*. Londres: Rowman & Littlefield Publishers.

- Nozick, R. (2018). *Anarquía, Estado y Utopía*. Nueva York: Innisfree.
- O'Neil, O. (2004). *Bounds of Justice*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Olsaretti, S. (2016). Voluntariness, Coercion, Self-ownership. En Schmidtz, D. y Pave, C. (eds.), *The Oxford Handbook of Freedom* (439-455). Oxford: Oxford University Press.
- Pogge, T. (2011). Are We violating the Human Rights of the World's Poor? *Yale Human Rights & Development*, 14 (2), 1-33.
- Powell, B. (2014). *Out of poverty: Sweatshops in The Global Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Powell, B. & Zwolinski, M. (2012). The ethical and economic case against sweatshop labor: A critical assessment. *Journal of Business Ethics*, 107, 449-472. doi: 10.1007/s10551-011-1058-8.
- Preiss, J. (2014). Global Labor Justice and the Limits of Economic Analysis. *Business Ethics Quarterly*, 24 (1), 55-83. doi: 10.5840/beq20141272.
- Preiss, J. (2019). Freedom, Autonomy and Harm in Global Supply Chains. *Journal of Business Ethics*, 160, 881-891. <https://doi.org/10.1007/s10551-018-3837-y>.
- Radin, M. (1987). Market-Inalienability. *Harvard Law Review*, 100 (8), 1849-1837.
- Raz, J. (1986). *The Morality of Freedom*. Cambridge University Press.
- Rivera, E. (2017). Explotación y bioética. Ética individual y regulación jurídica. *Revista de Bioética y Derecho*, 40, 7-22.
- Rodríguez-Toubes, J. (1995). *La razón de los derechos. Perspectivas actuales sobre la fundamentación de los derechos humanos*, Madrid: Tecnos.
- Sample, R. (2003). *Exploitation: What It Is and Why It's Wrong*, Lanham: Rowman & Littlefield Publishers.
- Sen, A. (2010). *La idea de justicia*. Madrid: Taurus.
- Shapiro, I. (2016). *Politics against Domination*. Cambridge MA: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Sherrat, L. (2016). *Can Microfinance Work?* Oxford: Oxford University Press.
- Snyder, J. (2008). Needs exploitation. *Ethical Theory and Moral Practice*, 11, 389-405. Doi: 10.1007/s10677-008-9115-9.
- Snyder, J. (2010). Exploitation and Sweatshop Labor: Perspectives and Issues. *Business Ethics Quarterly*, 20 (2), 187-213.
- Snyder, J. (2013). Exploitation and demanding choices. *Politics, Philosophy & Economics*, 12, 4, 345-360. Doi: 10.1177/1470594X13496067.
- Valentini, L. (2011). *Justice in a Globalized World: A Normative Framework*. Oxford: Oxford University Press.
- Wertheimer, A. (1999). *Exploitation*. Oxford: Oxford University Press.
- Wertheimer, A. (2010). *Rethinking the ethics of clinical research: widening the lens*. Nueva York: Oxford University Press.
- Wicks, E. (2016). *The State and the Body. Legal Regulation of Bodily Autonomy*, Oxford: Hart.
- Wood, A. (1995). Exploitation. *Social Philosophy & Policy*, 12 (2), 136-158.

- Zwolinski, M. (2007). Sweatshops, Choice and Exploitation. *Business Ethics Quarterly*, 17n (4), 689-727.
- Zwolinski, M. (2012). Structural Exploitation. *Social Philosophy & Policy*, 29 (1): 154-179. doi:10.1017/S026505251100015X.
- Zwolinski, M. & Wertheimer, A. (2017). Exploitation. En Zalta, E. (ed.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Acceso abierto en <https://plato.stanford.edu/archives/sum2017/entries/exploitation/>.