

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE COMUNICACIÓN, LINGÜÍSTICA Y LITERATURA
ESCUELA MULTILINGÜE EN NEGOCIOS Y RELACIONES INTERNACIONALES**

**DISERTACIÓN PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADA
MULTILINGÜE EN NEGOCIOS Y RELACIONES INTERNACIONALES**

**EL COSTO DE LA MODA: ANÁLISIS DE LAS PRÁCTICAS LABORALES EN
EL SECTOR DE LA INDUSTRIA TEXTIL DENTRO DEL MARCO DE
COMERCIO INTERNACIONAL**

COBO JURADO GABRIELA CRISTINA

DIRECTOR: Mst. Juan Carlos Valarezo

ABRIL, 2017

QUITO, ECUADOR

A Dios
A mis padres Katty y Gonzalo
A mis hermanas Katty y Adriana
A mis abuelitas Olguita y Bertita
A mis familias y amigos que la vida me ha dado

Este trabajo y la persona que soy hoy en día, son el producto de las experiencias y personas que me han enseñado y hecho quien soy.

Agradezco a mis padres por su amor y apoyo incondicional. Por enseñarme perseverancia, excelencia y por su infinita paciencia.

A mis hermanas Katty y Adriana, a Sebastián y Doménica por que han sido siempre la luz que ha guiado mi vida personal, estudiantil y profesional. Por su ternura y locuras.

A mis familias Frost, Stephenson, Sørensen y Rasmussen por su cariño y siempre creer en mi.

A todos mis amigos que la vida me ha dado la suerte de conocer, a los que fueron, a los que son y a los que vendrán. Aquellos regados por Ecuador, y aquellos regados por el mundo. Son la familia que he podido escoger y soy mejor persona por ustedes.

A todos mis maestros que he han inculcado el gusto por aprender, pero sobretodo el valor de cuestionarme lo que sé. Mucho de lo que soy es gracias a ustedes. Y finalmente, A Juan Carlos por ser la mezcla perfecta entre presión y paciencia y hacer posible este trabajo.

“Por un mundo dónde seamos socialmente iguales, humanamente diferentes y totalmente libres”

Rosa Luxemburgo

ÍNDICE GENERAL

I. TEMA	1
II. RESUMEN	2
III. ABSTRACT	2
IV. RÉSUMÉ	2
V. INTRODUCCIÓN	4
CAPÍTULO I	
DINÁMICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN EL SIGLO XXI	10
1.1. Organización Mundial del Comercio (OMC)	10
1.1.1. Historia y antecedentes	10
1.1.2. Principios de la OMC	14
1.1.2.1. No discriminación	16
1.1.2.2. Reciprocidad	17
1.1.2.3. Compromisos vinculantes y ejecutables	18
1.1.2.4. Transparencia	19
1.1.2.5. Válvulas de seguridad	20
1.1.3. Dinamismo del comercio internacional actual	22
1.2. Rol del Estado	26
1.2.1. Modelo Neo-liberal y políticas aperturistas	26
1.2.2. Subdesarrollo y pobreza	31
1.2.3. Modelo productivo: cadenas de distribución, manufacturas, mayoristas y distribuidores	35
1.3. Economía y empresas transnacionales en el Sudeste Asiático	40
1.3.1. Inversión Extranjera Directa	40
1.3.2. Factores determinantes para la participación de la región	50
1.3.2.1. Sistemas de comunicación transfronteriza	50
1.3.2.2. Cambio institucional	50
1.3.3. Integración económica y la ASEAN	51
CAPÍTULO II	
EL SECTOR TEXTIL Y LA INDUSTRIA DE LA MODA EN EL MUNDO	58
2.1. Evolución de la industria textil	58
2.1.1. Historia y desarrollo	58
2.1.2. Construcción de la moda como idea global	61
2.1.3. Regulaciones comerciales y Acuerdo Multifibras	65
2.2. Características de la industria	69
2.2.1. Estructura del sector textil	69
2.2.2. Clusters textiles - Producción de alta gama	75
2.2.3. Manufacturas textiles - Producción de baja gama	76
2.3. Actores y tendencias de la industria textil actual	80
2.3.1. Marcas y consumidores globales	81
2.3.2. Modelo sostenible de consumo y producción	87
2.3.3. Responsabilidad Social Corporativa	89
2.3.3.1. Caso H&M	89
CAPÍTULO III	
LEGISLACIÓN Y DERECHOS INTERNACIONALES DE LAS PRÁCTICAS LABORALES DENTRO DEL MARCO DEL SISTEMA INTERNACIONAL	93
3.1. Sistema Internacional de Derechos Humanos	93
3.1.1. Historia y Estructura del Sistema de Derechos Humanos	93
3.1.2. Derechos humanos en los Negocios o Comercio Internacional	98
3.1.3. Organismos e Instrumentos de vigilancia para el	

cumplimiento de los Derechos Humanos dentro del Marco comercial y actividades económicas	106
3.2. Marco legal: Derecho Público y Privado	113
3.2.1. Ius Cogens	113
3.2.2. Tratados Internacionales de Inversión	121
3.2.3. Globalización y autonomía de las políticas nacionales	125
3.3. Caso de estudio en el Sudeste Asiático	127
3.3.1. Análisis situacional de los países en la región	127
3.3.2. Industria textil y manufacturera del Sudeste Asiático	132
3.3.3. Violación de derechos y falta de garantías	134
3.3.3.1. Salarios	135
3.3.3.2. Horas Laborales	137
3.3.3.3. Condiciones Laborales	139
3.3.3.4. Infraestructura	140
3.3.3.5. Sindicatos	141
3.3.4. Organizaciones No gubernamentales y sociedad civil	142
VI. ANÁLISIS	150
VII. CONCLUSIONES	155
VIII. RECOMENDACIONES	159
IX. LISTA DE REFERENCIAS	164

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N° 1: Distribución del PIB mundial al 2014	33
TABLA N° 2: Modelo de flexibilización de actividades a lo largo de la cadena de producción	40
TABLA N° 3: Distribución de la IED en el Sudeste Asiático (1970- 2014)	45
TABLA N° 4: Evolución De La IED en el Sudeste Asiático con Respecto a China	49
TABLA N° 5: Principales datos de los países del Sudeste Asiático	53
TABLA N° 6: Desempeño económico de la ASEAN desde el año 2000	54
TABLA N° 7: Etapas de la integración de los textiles al GATT	67
TABLA N° 8: Costos de la estructura de la producción de la cadena de vestimenta	78
TABLA N° 9: Características de una sweatshop	80
TABLA N° 10: Empresas de moda más grandes del mundo	83
TABLA N° 11: El Sudeste Asiático en Naciones Unidas	103
TABLA N° 12: Tratados de Derechos Humanos aceptados en el Sudeste Asiático	118
TABLA N° 13: Situación de Derechos Humanos en El Sudeste Asiático	121
TABLA N° 14: Tratados Bilaterales de Inversión firmados por los países miembros del Sudeste Asiático	123
TABLA N° 15: Voz y rendición de Cuentas	128
TABLA N° 16: Estabilidad política y ausencia de violencia	129
TABLA N° 17: Efectividad del gobierno	130
TABLA N° 18: Estado de Derecho	130
TABLA N° 19: Control de la corrupción	131
TABLA N° 20: Accidentes dentro de fábricas de ropa y textiles	141
TABLA N° 21: Organizaciones y sociedad civil que trabajan por mejorar la industria textil global y sus efectos	146

ÍNDICE DE GÁFICOS

GRÁFICO N° 1: Modelo estándar de los flujos de las cadenas de producción	37
GRÁFICO N° 2: Evolución de la IED mundial (1970-2014)	41
GRÁFICO N° 3: Evolución de la inversión extranjera directa en el Sudeste Asiático (1970 -2014)	43
GRÁFICO N° 4: Porcentaje de inversión extranjera directa en el Sudeste Asiático respecto a la IED mundial	44
GRÁFICO N° 5: Inversión extranjera directa en el Sudeste Asiático respecto al PIB mundial	44
GRÁFICO N° 6: Países que conforman el Sudeste Asiático y su ubicación geográfica	52
GRÁFICO N° 7: Componentes del crecimiento del PIB de los países de la ASEAN 2009-2013 55	
GRÁFICO N° 8: Principales exportadores de textiles y vestimenta 2015	61
GRÁFICO N° 9: Fuerzas de mercado del sector textil y de la confección	71
GRÁFICO N° 10: Ciclo de vida del producto/ moda clásica	72
GRÁFICO N° 11: Comparación del ciclo de vida de la moda rápida	72
GRÁFICO N° 12: Cadena de valor del sector textil 74	
GRÁFICO N° 13: Movimientos de un día promedio en internet 2015	82
GRÁFICO N° 14: Componentes de la carta internacional de derechos humanos	98
GRÁFICO N° 15: Principios contenidos en el pacto mundial	112
GRÁFICO N° 16: Ranking de salarios mínimos en el mundo del sector textil	136
GRÁFICO N° 17: Costo proporcional de la fabricación de fabricación de una camiseta	137
GRÁFICO N° 18: Características de los actores que trabajan por mejorar la industria	143

I. TEMA

EL COSTO DE LA MODA: ANÁLISIS DE LAS PRÁCTICAS LABORALES EN EL SECTOR DE LA INDUSTRIA TEXTIL DENTRO DEL MARCO DE COMERCIO INTERNACIONAL

II. RESUMEN

El presente trabajo hace un estudio a las recurrentes formas de explotación laboral y violación de derechos humanos de los trabajadores que forman parte de las cadenas de producción de la industria de la moda mediante una metodología deductiva con el uso de evidencias cualitativas y cuantitativas de carácter exploratorio. El costo de la moda hace referencia a los costos humanos, sociales, económicos, de recursos y las consecuencias devastadoras que tiene la industria en la actualidad en el mundo y de manera específica, para este estudio, en el Sudeste Asiático; región en donde se ha concentrado gran parte de la producción y manufactura textil. Sin embargo, el análisis no se enfoca solo en visibilizar las consecuencias de esta actividad económica, sino también en el entendimiento de cómo la evolución y combinación de factores en materia de Comercio Internacional, Derechos Humanos e Industria de la moda, han creado dinámicas que han jerarquizado y puesto al capital económico, los productos y la moda por encima del bienestar de los trabajadores. Todo esto, visto desde el lente de la teoría constructivista como una perspectiva dinámica que busca el cambio en la relación Derecho Internacional, Derechos Humanos, Estado y empresas transnacionales; ya que los abusos tienen cabida por la falta de elementos jurídicos vinculantes dentro de la labor doméstica que realizan los Estados del Sudeste Asiático y, de manera especializada y coadyuvante el Derecho Internacional. Estas brechas en el modelo de comercialización de la ropa y en la protección de los derechos, no permiten que se regulen las prácticas de las empresas transnacionales dentro de las cadenas de producción en el marco del Comercio Internacional.

PALABRAS CLAVE: Moda, Comercio Internacional, cadenas de producción, Derechos Humanos, Sistema Internacional.

III. ABSTRACT

This dissertation makes a study of the recurrent forms of labor exploitation and violation of human rights of the workers who are part of the production chains of the fashion industry, through a qualitative and quantitative exploratory research methodology. The cost of fashion refers to the human, social and economic costs as well as the devastating consequences and impacts of the industry today in the world and specifically in Southeast Asia. However, the analysis does not focus only on the visible consequences of this economic activity, but also on the understanding of how evolution and combination of factors on International Trade, Human Rights and the Fashion Industry have created dynamics that hierarchized and placed the economic capital and the products over the welfare of people. All this, seen through the lens of the constructivist theory as a dynamic perspective that seeks to change the dynamics between International Law, Human Rights, the State and transnational corporations. As abuses are due to the lack of binding legal elements within the domestic work carried out by the Southeast Asian States and in a specialized manner the International Law. These gaps in the clothing marketing model and in the protection of rights do not allow the regulation of transnational corporations and production chains within the framework of international trade.

KEYWORDS: Fashion, International Trade, production chains, Human Rights, International System.

IV. RÉSUMÉ

Ce mémoire est une étude des formes récurrentes de l'exploitation et de violation des droits fondamentaux des travailleurs qui font partie des chaînes de production dans l'industrie de la mode, à travers une méthodologie d'investigation qualitative et quantitative. Le coût de la mode fait référence aux coûts humains, sociaux et économiques, ainsi que les impacts et les conséquences dévastatrices de l'industrie aujourd'hui dans le monde, et plus particulièrement, en Asie du Sud-Est. Toutefois, l'analyse ne se concentre pas seulement dans les conséquences visibles de l'activité économique. Mais elle cherche à comprendre l'évolution et la combinaison des facteurs du Commerce International, des Droits de l'Homme et de l'Industrie de la Mode.

Lesquelles ont hiérarchisé et mis en priorité le capital économique et les produits et la mode, avant le bien-être des personnes. Tout cela, vu à travers le prisme de la théorie constructiviste comme une perspective dynamique qui cherche le changement de la relation entre le droit international, les Droits de l'Homme, l'Etat et les entreprises internationales. Les abus sont donc possibles, du fait de l'absence de liaison des éléments juridiques dans le travail domestique mené par les États d'Asie du Sud et d'une manière spécialisée le Droit International. Ces lacunes dans le modèle de l'industrie du textile et la protection des droits ne permettent pas la régulation des entreprises transnationales et des chaînes de production dans le cadre du commerce.

MOTS - CLÉS: Mode, Commerce International, chaînes de production, Droits de l'Homme, Système international.

V. INTRODUCCIÓN

La violación de derechos humanos y laborales es una problemática que ha sido discutida y criticada ampliamente mediante documentales, libros y conferencias internacionales; sin embargo no siempre se realiza la relación entre ésta y el desarrollo económico y social de los países. En un mundo globalizado, las dinámicas de los mercados y los gobiernos basan sus decisiones en un modelo económico de liberalización utilizado y ampliamente aceptado a nivel mundial. Es por esto que desde la academia, dentro de las áreas de relaciones internacionales, el comercio y el derecho mercantil se puede visibilizar esta problemática a manera de una crítica al orden del Sistema Internacional y el modelo económico mundial. La hipótesis central que se plantea para la problemática responde a que los abusos a los derechos de los trabajadores de la industria textil se explicarían por los escasos elementos jurídicos vinculantes en el Derecho Internacional que regulen las prácticas laborales y que permitirían tomar acciones coercitivas contra las empresas transnacionales dentro de las cadenas de producción en el marco del comercio internacional.

Las empresas que fabrican los textiles y nuestras prendas de vestir se abastecen cada vez más, bajo complejas cadenas de producción que comprenden proveedores de múltiples países, que muy a menudo abarcan prácticas legales y normativas de derechos diferentes al país de origen y diferentes entre sí. Según cifras de la Organización Internacional del Trabajo, alrededor de 450 millones de personas trabajan bajo esta modalidad. Y a pesar de que el sector textil tiene el potencial de ofrecer oportunidades importantes para el desarrollo social y económico de los países, usualmente, son las personas quienes se ven expuestas a graves riesgos y violaciones a sus derechos humanos y laborales.

El presente trabajo de titulación, aborda una problemática que ha sido pasada por alto, gracias a factores como el consumismo o la indiferencia social. Acciones tan simples como comer o vestirnos las realizamos diariamente sin preguntarnos de dónde vienen estos insumos, lo cual nos coloca en un extremo de la cadena de suministro. Sin embargo, en el otro extremo de la cadena las personas que producen estos insumos a menudo son tratadas como esclavos sin hacer referencia a nuestra humanidad común. El modelo de producción

actual se beneficia de la necesidad de otras personas por trabajar obligándolos a tomar muchas veces trabajos precarios. Y lo importante a resaltar es que cada uno de nosotros contribuimos a la perpetuación de esta problemática, lo que nos convierte no en culpables directos, pero sí en responsables. El hombre y la sociedad están siempre en constante cambio, por lo cual hay una evolución de sus ideas y comportamiento de los mismos. A la luz de estas transformaciones, autores como Nicholas Onuf, Alexander Wendt, Emanuel Adler y Jhon Ruggie contribuyen a la aparición del enfoque constructivista a la teorización de las relaciones internacionales, priorizando el papel de las ideas e identidades como resultado de las relaciones internacionales. Además, proponen la construcción social del mundo moldeada por el comportamiento y las decisiones de elección racional de actores que persiguen sus intereses haciendo cálculos utilitarios para maximizar sus beneficios y minimizar sus pérdidas, lo cual además contribuye a la materialidad de las estructuras internacionales (Dalacoura, 2010).

En el presente trabajo se pretende demostrar que la problemática recae en tres pilares principales que se han identificado claramente y están interconectados: primero, el deficiente modelo de comercio internacional vigente, segundo, las dinámicas de la industria textil que van desde los patrones de consumo hasta la forma de producción de las prendas de vestir y tercero, las garantías internacionales de Derecho Internacional para los trabajadores de este sector productivo. Es así que, los abusos a los derechos de los trabajadores de la industria textil se explicarían por la escases de elementos jurídicos vinculantes en el Derecho Internacional que regulen las prácticas laborales y que permitirían tomar acciones coercitivas contra las empresas transnacionales dentro de las cadenas de producción en el marco del Comercio Internacional.

Por lo tanto, luego de identificar esta problemática el objetivo principal de este trabajo de titulación es el de determinar el efecto del modelo de producción y comercial en el sector textil en las recurrentes formas de explotación laboral y violación de derechos humanos de los trabajadores en los países del Sudeste Asiático. Para esto, en el primer capítulo se plantea establecer la relación del comercio internacional y el modelo de producción actual con el desarrollo social y económico de los países. En el mismo, se hace un recuento histórico de cómo nace, evoluciona y se practica el comercio hasta

la actualidad así como también el funcionamiento de los organismos que regulan esta práctica como la OMC. Además, se hace una descripción del modelo productivo de cadenas de distribución que utilizan las empresas multinacionales en la actualidad, para terminar con un análisis de los países y la economía de la región de estudio y cómo ésta se inserta dentro de una economía global.

Posteriormente, el segundo capítulo busca determinar la evolución del sector textil y la concepción de la industria de la moda en el mundo. Es así que se aborda la historia, evolución y modelo de producción de las prendas de vestir que se utilizan en las empresas de la mano con las dinámicas que existen entre comprador-vendedor-proveedores, y las iniciativas de Responsabilidad Social Corporativa que implementan las empresas del sector textil, en el intento de mitigar la problemática.

Finalmente, el tercer capítulo realiza un análisis a los principios rectores de la Organización de Naciones Unidas y el Derecho Internacional que reconocen que las empresas deben tomar medidas de “debida diligencia de derechos humanos” para respetar los derechos de las personas y no contribuyan a transgredir los mismos. Sin embargo, muchas de estas normas internacionales no son jurídicamente vinculantes y tienden a aplicarse de manera laxa y poco efectiva por las empresas o en forma de normas voluntarias u optativas que resultan no ser suficientes. Esto con el objetivo de visibilizar la violación de derechos de los trabajadores en los procesos de las cadenas de producción a los que responden la industria textil, mediante la identificación de los organismos internacionales y herramientas jurídicas que regulan su funcionamiento en el Sistema Internacional.

El constructivismo como un enfoque distinto de las teorías racionalistas, nos permite tener una visión crítica de los supuestos estáticos que dominaron hasta después de la Segunda Guerra Mundial y así, tomar como objeto de estudio a nuevos actores diferentes al Estado. Como explica el autor Alexander Wendt, “...las estructuras de la asociación humana están determinadas principalmente por las ideas compartidas en lugar de fuerzas materiales y las identidades y los intereses de los actores intencionales son construidos por estas ideas compartidas en lugar dado por la naturaleza” (Wendt, 1999: 1). Es

así que visto desde la lupa constructivista, se podrán comprender mejor las identidades e intereses de los actores que contribuyen a perpetuar el problema.

Con esto, se busca dejar de pensar el funcionamiento de la realidad social en los rígidos términos de causa y efecto, de estímulo y respuesta, como había hecho hasta entonces el positivismo y el realismo. Si se toma el postulado de Alexander Wendt de que “todas las teorías de las relaciones internacionales se basan en teorías sociales de relaciones entre agentes, procesos y estructuras sociales” (Wendt, 2005: 31) se vuelve necesario concebir que así como existe una estructura material que ciertamente obliga a los actores a tomar determinadas rutas de acción, también existe una estructura ideacional, formada por las prácticas sociales y los discursos, que son esencialmente libres y espontáneos, y que otorgan una determinada identidad a los actores, enmarcando así sus posibilidades de acción (Arriola, 2013).

Entonces, se llega a establecer que el mundo social no está dotado de una objetividad consistente sino que es configurado por las prácticas sociales y por las ideas que van moldeando a las estructuras e instituciones. Es así que a través del tiempo, el Sistema Internacional, tanto en materia pública y privada se ha ido transformando (Arriola, 2013), hasta permitir que se deje al voluntarismo la responsabilidad de respetar y proteger los derechos de los trabajadores. Dentro de la misma línea de pensamiento, la problemática también es abordada desde un razonamiento neo-marxista que junto con el constructivismo, tiene como punto en común el cuestionamiento a las relaciones internacionales y el sistema por ser socialmente contruidos (Wendt, 1995), enfocándose en el orden mundial, y la importancia de las características internas de los Estados en la configuración de su comportamiento externo, es decir en relación con el Sistema Internacional (Cox, 2001).

Para la presente investigación se utilizarán una evidencias cualitativas en la que se pretende realizar la observación de hechos sociales objetivos y la descripción y explicación causal del mundo social enmarcado en la problemática presentada. Sin embargo, también son necesarias las evidencias cuantitativas para la medición sistemática y el análisis crítico de los datos macro económicos, estadísticas, evolución de la actividad comercial y

económica de los países, indicadores sociales y medidores internacionales de situación de los países dentro de la región a estudiarse.

El método de investigación a utilizarse será deductivo ya que se analizará un caso en particular cuyos resultados serán tomados de organizaciones que proporcionan datos del sector y de la industria como son la OMC, la OIT, el UNCTAD y organizaciones que abordan directamente el problema como ONGS y de autores que realizan críticas y análisis de la situación por medio de libros y documentales, cuyos resultados son tomados para extraer conclusiones de carácter general. Además, tendrá carácter exploratorio ya que se trata de una problemática poco estudiada, que solo hace pocos años atrás ha pasado de la luz de los medios de comunicación a la academia. Además, tiene el tema propone un acercamiento que va más allá del estudio de las consecuencias tangibles, ya que abarca también una crítica al modelo económico como parte de la causa de la problemática.

Finalmente, el tema elegido cubre un interés de poner en evidencia a la industria textil y de la moda en el mundo, que a través de herramientas como el marketing, medios de comunicación y redes sociales distorsionan la realidad y solo muestran una cara de la moneda para manipular nuestros gustos y preferencias de consumo nublando la conciencia social de los compradores. La investigación se enfoca en los países del Sudeste Asiático debido a que en esta región se concentra la mayor cantidad de violaciones a los derechos humanos y personas explotadas. Pero sobre todo, porque como latinoamericanos esta realidad no debería ser tan lejana cuando la mayoría de etiquetas "*made in*" que consumimos provienen de países de esta región. Realidad que resulta posible develar gracias a las herramientas académicas y conocimientos adquiridos en esta carrera.

La relevancia y aporte académico que tiene este tema en la carrera recae en el hecho de que igual que la Licenciatura Multilingüe en Negocios y Relaciones Internacionales, se trata de un tema multidisciplinario, que permite conjugar las relaciones internacionales y el comercio internacional en una temática que estudia la forma de influencia de un Estado sobre otro, a través del intercambio entre naciones y la diplomacia, permitiéndonos observar las consecuencias prácticas que estas dos formas de interactuar tienen sobre las personas de la región a estudiarse. Permite al lector además darse cuenta que

existen varios puntos de vista para una misma problemática, que ha sido mayormente tratada como consecuencia social de un problema estructural de cada país y casi como consecuencia directa y exclusiva de la pobreza y baja calidad de vida los países “no desarrollados”, “poco desarrollados” o en “vías de desarrollo” y no como parte de un problema estructural del Sistema Internacional.

CAPÍTULO I

DINÁMICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN EL SIGLO XXI

Desde una perspectiva política se puede concebir al comercio internacional como un mecanismo que pone a los pueblos en contacto, genera intereses compartidos, prosperidad y riqueza (Escribano, 1996). Es por esto que organismos como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI) han sido creados para regular y hacer más eficientes las transacciones e intereses comerciales y económicos de los países y las personas. En el presente capítulo, se hace un recorrido por la evolución del comercio internacional, los principios de los organismos reguladores y el dinamismo comercial. El mismo que ha sido influenciado por factores como la industrialización y la globalización, dando como resultado el sistema actual, mismo que forma parte de un mundo interrelacionado e interdependiente dominado por las relaciones económicas y la división internacional del trabajo.

1.1. Organización Mundial del Comercio (OMC)

En la era de la interdependencia económica, se ha vuelto evidente que ninguna nación existe en completo aislamiento económico. Esto se debe a que sus industrias, niveles de ingreso y empleos se vinculan con las economías de sus socios comerciales en forma de movimientos internacionales de capital e inversión, personas, trabajo, empresas y tecnología. La OMC se ha convertido en el organismo rector de las transacciones de bienes y servicios, convirtiéndola en el mejor referente para entender y realizar la medición de los intercambios entre países y de un sector en específico como es el textil. Es por esto, que resulta necesario conocer la historia y antecedentes, así como los principios que propone este organismo para regular el dinamismo del comercio internacional en la actualidad.

1.1.1. Historia y antecedentes

Dentro de todas las formas de concebir a la Organización Mundial del Comercio (OMC), la más aceptada y utilizada es aquella en que se la contempla como la entidad internacional cuyo principal objetivo es la liberalización de los mercados ocupándose de las normas que rigen el

comercio entre los países y se ha convertido en la base del régimen comercial hasta la actualidad (World Trade Organization, 2011).

La OMC fue creada el 1 de enero de 1995 como resultado de ocho años de negociación de la Ronda de Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), el cual se convirtió en predecesor de la OMC. Y es el resultado de las negociaciones celebradas en el período 1986-1994 en la Ronda Uruguay y de anteriores negociaciones celebradas en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

A pesar de que las relaciones comerciales y de intercambio de bienes y mercancías entre los pueblos se remontan hasta el comienzo de los registros históricos, los antecedentes de este régimen comercial internacional como es concebido hoy, comienzan en el siglo XIX. En este siglo, las potencias de Europa habían abolido sus aduanas internas, pero manteniendo las barreras comerciales frente al exterior, como medio para preservar su riqueza y poder en la arena internacional. Y para llegar al periodo que se encuentra enmarcado en el presente estudio, es necesario hacer un recuento histórico de los acontecimientos y factores que combinados, producen las causas o reacciones acumulativas que han generado los cambios estructurales (Reinert, 2007), para lo que hoy se conoce como Sistema de Comercio Internacional.

En 1846, gracias a la influencia de intelectual del liberalismo de Ricardo, Inglaterra abolió las *Corn Laws* que protegían su agricultura comenzando así un proceso sin precedentes en el que buscaba imponer el librecambismo en la escena internacional (Escribano, 1996). De esta forma, Inglaterra firma el tratado *Cobden-Chevalier* con Francia y esta última el *Zollverein* con Alemania y otros países europeos. A pesar de ser únicamente tratados bilaterales, estos acuerdos contemplaban la denominada cláusula de Nación Más Favorecida (NMF), sobre la cual posteriormente se edificó el GATT. Esta consistía en que los países que negociaban los acuerdos, acordaban extender las concesiones más favorables a terceros países, llevando a la multilateralización de los tratados comerciales, extendiendo el librecambio por Europa en la década de 1860. No obstante, este periodo fue breve, ya que en la década de 1870, Europa atravesó por una severa crisis económica y se encontró con una fuerte competencia agrícola por parte de los nuevos productores de ultramar. En 1879, Bismarck elevó los aranceles y Alemania abandonó el libre comercio,

influenciado además por *Friedrich List* que tomaba su influencia del proteccionismo americano de Hamilton. La mayoría de países siguieron el liderazgo alemán, a excepción de Inglaterra (Escribano, 1996).

Es ya en el siglo XX, que se inicia con el declive de la hegemonía británica y la pérdida de su influencia para imponer el libre comercio a sus socios comerciales. De igual manera, La Primera Guerra Mundial supuso una alteración considerable de las relaciones vigentes en la esfera internacional y dejando un régimen comercial en desorden que abocaron a las naciones europeas a retomar políticas proteccionistas y de devaluaciones competitivas (Escribano, 1996).

A finales de la década de 1920, la Gran Depresión colapsó la economía mundial, y la crisis exacerbó el proteccionismo en un intento de preservar la producción y el empleo nacionales. Estados Unidos, ante la encrucijada que significaba dejar ir su recién adquirida hegemonía, adoptó una polémica y altamente criticada medida llamada arancel de *Smoot-Hawley* que suponía un incremento del 60% en los aranceles estadounidenses provocando represalias de sus socios comerciales que respondieron con medidas similares. La segunda Guerra Mundial además frustró la extensión de los diferentes acuerdos comerciales, erradicando cualquier aproximación hacia políticas comerciales más cooperativas en la regulación internacional (Escribano, 1996).

Alrededor de 1944, los aliados empezaron a apostar en la victoria y las autoridades económicas británicas y estadounidenses empiezan a dibujar las nuevas estrategias para reconstruir la economía mundial y dan inicio de esta manera al acuerdo de *Bretton Woods*, el cual recogía el pensamiento keynesiano. Este acuerdo consideraba la posibilidad de crear tres instituciones internacionales: el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (BIRD, ahora conocido como Banco Mundial) y la Organización Internacional de Comercio (OMC). Estados Unidos entonces, accedía a ejercer su función de potencia hegemónica y a proporcionar los recursos económicos, institucionales y políticos para devolver la estabilidad al nuevo orden económico mundial (Escribano, 1996).

Entonces, la propuesta de creación de la OMC tiene su origen como respuesta a los cambios en la coyuntura económica de los años ochenta, un

decenio marcado por las tensiones de la Guerra Fría, el desarrollo tecnológico y el cambio de estructuras políticas y económicas. El advenimiento de esta década significó el surgimiento de nuevos obstáculos al comercio mundial que marcaron la decadencia del GATT y la imperatividad de su remplazo por una organización que en un sentido más estricto responda a los desafíos. La hegemonía estadounidense perdería gran parte de su competitividad, debido al ingreso masivo de productos extranjeros principalmente provenientes de Japón y países del Sudeste asiático, lo cual generó un neoproteccionismo exigido por el mercado interno norteamericano (Corporación de Estudios y Publicaciones , 1998). Mientras al mismo tiempo, en el resto del mundo se fortalecía la tendencia hacia la formación de bloques integracionistas y de áreas de libre comercio en forma de bloques regionales (Escribano, 1996).

Es así como se generaliza la teoría de Comercio Internacional de David Ricardo, basada en la ventaja comparativa de los países en la cual se pretende demostrar que "...el comercio podía ser mutuamente beneficioso para los países si cada uno se especializa en lo que era relativamente más eficiente (o menos ineficiente) comparado con el otro país." (Reinert, 2007:305). Sin embargo, esta hipótesis presenta un problema, y es que Ricardo no consideró la posibilidad de que tras la especialización, la producción de un país pueda caer en la espiral de los rendimientos decrecientes y el aumento de los costes de producción (como sucede con los productos agrícolas o no industrializados). Entonces, los costes de producción del otro país irían disminuyendo a medida que aumenta el volumen de producción debido a los rendimientos crecientes (como sucedería con la producción de ropa) (Reinert, 2007).

Resulta importante entender que en el marco del intercambio de estos bienes, se realiza también un intercambio de horas de trabajo desprovistas de habilidades especiales o de cualquier otra característica: como por ejemplo las características de partida (económicas, sociales, estructurales, institucionales, etc.) de los países que firman acuerdos y acceden al modelo de comercio de intercambio de bienes. Ya que la teoría capitalista del comercio en su forma más pura no asigna ningún papel al capital; en su lugar se basa en la teoría del valor-trabajo, y por eso no tiene en cuenta que el proceso de producción de un país puede absorber mucho conocimiento y capital (como la tecnología), mientras que el proceso de producción del otro puede seguir siendo intensivo en trabajo, dominado por actividades en las que no se puede aumentar

rentablemente el capital (Reinert, 2007).

1.1.2. Principios de la OMC

Recopilar la evolución histórica de la base institucional para la regulación del comercio internacional y su rol en la gobernanza de la economía global solo provee una mirada superficial a la historia de la OMC. Si se observa más profundamente, como eje central de esta evolución se encuentran diferentes principios que de manera conjunta han definido y moldeado las prácticas comerciales a través del tiempo y de manera transversal dentro de los diferentes pueblos y sociedades que se han adherido a este sistema (Wilkinson, 2000).

Es importante tomar en cuenta que tanto la OMC como su antecesor (GATT) buscaban como preceptos iniciales: elevar los niveles de vida, alcanzar el pleno empleo, el crecimiento de la producción mundial, la utilización óptima de los recursos y la conservación del medio ambiente conforme a los objetivos del desarrollo sostenible. Por otro lado, una mayor integración de los países en desarrollo en el sistema de comercio mundial y abierto (Díaz, 2008). Es así que, después de dos intentos fallidos de crear una organización internacional del comercio, la OMC representa la culminación de un largo proceso dirigido a establecer un organismo de comercio de alcance internacional. Hoy en día la organización encarna muchos de los temas clave de ese proceso, y si bien el contexto económico y mundial es diferente al de sus predecesores, mantiene tres pilares importantes: en primer lugar, el trato no discriminatorio en el comercio internacional; segundo, la búsqueda de una reducción y posible eliminación de las barreras al comercio; y tercero, la solución pacífica de controversias a través de una adhesión generalizada a un mecanismo de solución de diferencias (Wilkinson, 2000).

Para conseguir estos objetivos la organización plantea una serie de instrumentos en forma de Acuerdos que constituyen la base del sistema multilateral de comercio. Dichos Acuerdos Multilaterales abarcan reglas derivadas de algunos principios generales pactados entre los Estados miembros. Según los mismos, las relaciones comerciales entre los participantes han de obedecer tales reglas en los intercambios entre Estados (Díaz, 2008). Sin embargo, cabe destacar que en el mundo actual, los Estados

no son necesariamente los protagonistas del comercio exterior ya que han entrado a la palestra internacional actores como la empresa privada, consumidores individuales, personas naturales, ONG, entre otros; los cuales en muchas ocasiones desafían las dinámicas del comercio internacional.

Entonces, la contribución de la OMC a la regulación del comercio internacional es la de ser un foro para la cooperación internacional en políticas relacionadas al comercio y la creación de códigos de conducta para los estados miembros. Estos códigos surgen del intercambio de compromisos de la política comercial en negociaciones periódicas y que se realizan de manera permanente (Hoekman, 2002), para posteriormente, transformarse en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), relativos al comercio de mercancías y servicios. También han incorporado acuerdos sobre áreas problemáticas como la agricultura y los textiles con el Acuerdo Multifibras (AMF) o el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual (ADPIC) (World Trade Organization, 2016). Pero el impacto de la OMC sobre la naturaleza de la regulación del comercio ha sido más que una profundización del alcance de su cobertura comercial. También abarca es el desarrollo de códigos de conducta, ya que además contiene un conjunto de obligaciones específicas para regular las políticas comerciales de los países miembros, y éstos están incorporados en el GATT, el AGCS y el ADPIC (Díaz, 2008).

Hoy en día, podría parecer que la OMC es el único y supremo organismo que regula el comercio mundial, lo cual se ve traducido en tres características que le han dado este status: en primer lugar, se trata de una organización con carácter representativo en lo que a regulación se refiere, con 164 países miembros (World Trade Organization, 2016), por lo que no se puede decir que sea un mero “club de ricos” como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OCDE) ha sido llamada; en segundo lugar, tiene un conjunto de normas a la que todos los países deben ajustarse, y en tercer lugar y más importante, cuenta con un mecanismo coercitivo para hacer cumplir estas normas. Esto último no solo diferencia a la OMC de prácticamente todo el resto de organismos y organizaciones internacionales pero también les permite a los países directamente denunciar a otro si considera que lo está perjudicando (Prieto, 2003). Para una mejor comprensión

tanto del GATT antes de 1994, así como de la OMC es importante entender los siguientes principios: la no discriminación, la reciprocidad, los compromisos vinculantes y ejecutables, la transparencia y las válvulas de seguridad.

1.1.2.1. No discriminación

El principio de no discriminación tiene dos componentes principales: la regla de la nación más favorecida (NMF), y el principio de trato nacional. Ambos están incrustados en las principales normas de la OMC sobre los bienes, los servicios y la propiedad intelectual, pero su alcance exacto y la naturaleza difieren en estas tres áreas. Esto se cumple principalmente para el principio de trato nacional, que es un compromiso específico, no general, cuando se trata de servicios (Hoekman, 2002).

La norma de NMF requiere que un producto fabricado en un país miembro debe tratarse de una manera no menos favorable que un bien similar (o muy parecido) originario de cualquier otro país. Por lo tanto, si a un socio comercial se le otorga un arancel del 5% en un producto específico, esta tasa debe aplicarse inmediatamente y sin condiciones a las importaciones de este bien originario de todos los miembros de la OMC. El principio de trato nacional exige que los productos extranjeros, una vez que han cumplido con las medidas e impuestos de aduana, reciban un trato no menos favorable, en términos de impuestos internos (o indirectos) que otros productos similares de origen nacional (Art. III, GATT). Es decir, que los bienes de origen extranjero que circulan en el país deben estar sujetos a impuestos, cargos y regulaciones que sean "no menos favorable" a las que se aplican a los productos similares de origen nacional (Hoekman, 2002).

La norma NMF se aplica incondicionalmente. Aunque se hacen excepciones para la formación de áreas de libre comercio o uniones aduaneras y para el tratamiento preferencial de los países en desarrollo, convirtiéndose así en un pilar básico de la OMC. Una de las razones para esto es la económica: si el mercado no discrimina entre los proveedores extranjeros, los importadores y los consumidores tendrán un incentivo para utilizar el proveedor extranjero de más bajo costo. Este principio también provee los países más pequeños, una garantía de que los países más grandes no van a explotar su poder de mercado aumentando los aranceles contra ellos en los períodos en

que los tiempos son malos y las industrias nacionales están pidiendo protección o, por otro lado, dando a países específicos algún tratamiento preferencial por razones de política exterior (Hoekman, 2002).

El principio de NMF ayuda al cumplimiento de las normas multilaterales al elevar los costos a un país de desertar del régimen comercial a la que se comprometió en una negociación comercial multilateral anterior. Si el país desea levantar las barreras comerciales, se debe aplicar el régimen cambiado a todos los miembros de la OMC. Esto aumenta el costo político de retroceso en la apertura comercial, porque los importadores se opondrían a la medida. Por último, el principio de NMF reduce los costos de negociación: ya que una vez que una negociación se ha concluido con un país, los resultados se extienden a todos. Otros países no tienen que negociar para obtener un tratamiento similar (Hoekman, 2002).

1.1.2.2. Reciprocidad

La reciprocidad es un elemento fundamental en el proceso de negociación ya que refleja tanto el deseo de limitar el alcance de parasitismo que pueda surgir debido a la regla NMF y el deseo de obtener un "pago" por la liberalización del comercio en forma de un mejor acceso a los mercados extranjeros. Los costos de la liberalización general son pactados con industrias específicas, que a menudo están bien organizadas y se oponen a la reducción de la protección. Los beneficios, aunque generalmente mayores que los costos, son dirigidos a un conjunto mucho mayor de agentes, que no poseen gran incentivo individual para organizarse políticamente. En ese contexto, la obtención de ganancias recíprocas en sectores específicos de exportación puede ayudar a vender la liberalización políticamente. La obtención de una reducción de las barreras de importación como contrapartida de una reducción de las restricciones comerciales nacionales da intereses nacionales orientadas a la exportación específicas que se beneficiarán de la liberalización constituye un incentivo para apoyarlo en la política interna mercados. Un punto relacionado es que para una nación a negociar, es necesario que la ganancia de hacerlo sea mayor que la ganancia disponible de la liberalización unilateral. Las concesiones recíprocas aseguran que dichas ganancias se materializarán (Hoekman, 2002).

1.1.2.3. Compromisos vinculantes y ejecutables

Los compromisos y acuerdos que los países deben a seguir, significan poco si no son vinculantes y hacen cumplir las reglas del juego. Es por esto que, el principio de no discriminación, consagrado en los artículos I (sobre el NMF) y III (sobre el trato nacional) del GATT, así como el Artículo II (sobre las listas de concesiones) desempeñan un papel de apoyo para garantizar que los compromisos de acceso a los mercados sean implantados y se mantengan. Los compromisos arancelarios contraídos por los miembros de la OMC en una negociación comercial multilateral y sobre la adhesión se enumeran dentro de las listas de concesiones que se encargan de establecer "techos o niveles máximos de compromisos": es decir que el miembro en cuestión no puede elevar los aranceles por encima de los niveles consolidados sin negociar una compensación con los principales proveedores de los productos en cuestión. Entonces, la obligatoriedad de la norma de NMF asegura que dicha compensación, por lo general las reducciones en las tarifas de los otros, se extienda a todos los miembros de la OMC, elevando el costo de incumplimiento (Hoekman, 2002).

Una vez que se han comprometido estos compromisos arancelarios, es importante que no se de lugar a otras medidas no arancelarias, que puedan anular o menoscabar el valor de la concesión arancelaria. Para el efecto, existe un gran número de artículos dentro del GATT, entre los cuales están el artículo VII (valoración en aduana), el artículo XI (que prohíbe las restricciones cuantitativas a las importaciones y exportaciones), y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, que prohíbe las subvenciones a la exportación de manufacturas y permite la compensación de los subsidios a la producción de las importaciones que perjudica a los competidores domésticos (Hoekman, 2002).

Si un país percibe que las acciones tomadas por el otro gobierno tienen el efecto de anular o menoscabar los compromisos de acceso a los mercados ya negociadas dentro de la OMC, puede llevar esta situación a la atención del gobierno y solicitar que sea cambiada. En caso de no obtener completa satisfacción con la medida, el país reclamante puede invocar procedimientos de solución de diferencias de la OMC, que implican la creación de grupos de expertos imparciales encargados de determinar si una medida impugnada viola

la OMC y sus principios. Sin embargo, cabe recalcar que debido a que la OMC es una institución intergubernamental, los particulares no tienen valor legal ante el órgano de solución de diferencias de la OMC; sólo los gobiernos tienen el derecho de recurso. La existencia de procedimientos de solución de diferencias impide la aplicación de represalias unilaterales. Por otro lado, para los países pequeños en particular, el acceso a un organismo multilateral es de vital importancia, ya que las acciones unilaterales resultan muchas veces ineficaces y faltas de credibilidad. Y en teoría, reduciendo la presión bilateral de las grandes potencias comerciales para cambiar las políticas que no son de su agrado (Hoekman, 2002).

1.1.2.4. Transparencia

El cumplimiento de los compromisos adquiridos requieren el acceso a la información sobre los regímenes de comercio que cada miembro mantiene. Los acuerdos administrados por la OMC, por lo tanto, incorporan mecanismos diseñados para facilitar la comunicación entre los miembros la organización. Para el efecto, diferentes comités especializados, grupos de trabajo y los consejos se reúnen regularmente en Ginebra, facilitando el intercambio de información y puntos de vista y permiten que los posibles conflictos sean tratados y desactivados de manera eficiente (Hoekman, 2002).

La transparencia no solo es un pilar básico de la OMC, ya que se convierte en una obligación legal, incrustada en el artículo X del GATT y el artículo III del AGCS. Esto hace que los miembros de la OMC estén obligados a publicar sus reglamentos y políticas comerciales, para establecer y mantener la revisión de las decisiones administrativas que afecten al comercio, para poder responder a las solicitudes de información por otros miembros, y notificar los cambios en su política a la institución. Estos requisitos de transparencia interna se complementan con la vigilancia multilateral de las políticas comerciales de los miembros de la OMC, facilitadas por los informes específicos de cada país periódicas que se preparan por la Secretaría y son discutidas por el Consejo General de la OMC. La vigilancia externa también fomenta la transparencia, tanto para los ciudadanos de los países afectados y de los socios comerciales. Reduciendo las posibilidades de los países para eludir sus obligaciones, lo que además disminuye la incertidumbre con respecto a la orientación de la política prevaleciente (Hoekman, 2002).

1.1.2.5. Válvulas de seguridad

Un último principio plasmado en la OMC es que, en determinadas circunstancias, los gobiernos deben ser capaces de restringir el comercio. Hay tres tipos de disposiciones en este sentido: (a) artículos que permiten el uso de medidas comerciales para alcanzar objetivos no económicos. Estos incluyen disposiciones que permiten proteger la salud pública o la seguridad nacional y proteger a las industrias que están gravemente heridas por la competencia de las importaciones. La idea subyacente en esto último es que los gobiernos deben tener el derecho a intervenir cuando la competencia se vuelve tan vigorosa como para dañar los competidores nacionales. Aunque no se menciona explícitamente en el Acuerdo de la OMC, la razón subyacente para la intervención es que esta competencia causa problemas políticos y sociales asociados con la necesidad de las industrias para adaptarse a las circunstancias cambiantes. De igual manera, (b) artículos dirigidos a garantizar la "competencia justa", que son medidas que incluyen la posibilidad de imponer derechos compensatorios sobre las importaciones que han sido objeto de subvenciones y por otro lado, cuotas compensatorias a las importaciones que han sido objeto de *dumping*¹. Y finalmente (c) disposiciones que permiten la intervención en el comercio por razones económicas, que permiten acciones a tomar en caso de dificultades graves de balanza de pagos o en caso de que un gobierno desea apoyar una industria naciente en específico (Hoekman, 2002).

Hasta aquí, la historia va bien. El problema radica en que este mecanismo aparentemente eficiente, está y se ha visto distorsionado en muchas ocasiones por los intereses de los países desarrollados. Y lo que es más preocupante, muchas veces estos actúan instigados por las grandes empresas transnacionales y que además han tenido importante protagonismo en la redacción de algunos acuerdos de la OMC (en especial en aquellos más recientes como el ADPIC, Aspectos de los Derechos de la Propiedad Intelectual y el AGCS, referente al Comercio de Servicios), acciones que no solo le han quitado institucionalidad y credibilidad a la OMC, pero también funcionalidad y eficiencia (Prieto, 2003).

¹ *Dumping*.- Venta de mercadería importada a un precio inferior al aplicado en el mercado interno.

En el fondo, se ha equiparado a la globalización casi exclusivamente con el comercio internacional y la OMC, olvidando que existen otros factores como el aumento de los movimientos de capitales, de personas y las nuevas formas de asociación entre personas y grupos humanos que han tenido un papel significativo en el proceso, la tecnología y el menor costo del transporte de carga y pasajeros (Díaz, 2008). El debate es el de siempre, se reduce a dos posturas opuestas en la que por un lado encuentran a la OMC como un instrumento útil que regula el comercio internacional al que no se le puede pedir que oriente sus normas exclusivamente al desarrollo. Y por otro lado, una institución considerada como un instrumento de “pensamiento unificado” que ha invadido al mundo industrializado y que principalmente apuesta por una regulación neoliberal de la economía y en general de la sociedad que se encuentra en manos de los países ricos para defender sus propios intereses (Prieto, 2003).

Si ahondamos en el funcionamiento de esta institución, hoy en día parecería que los principios por los que nació, quedan escondidos detrás de sus estructuras de poder (Escribano, 1996). Si bien a diferencia del FMI y el BM, la OMC no trabaja por la cantidad de dinero que aporta cada país, sino que toma las decisiones con el método: un país, un voto. Sin embargo, la aplicación real de los preceptos y postulados de la organización es bastante irregular. Las decisiones que se toman por consenso son impuestas de manera habitual por los países ricos bajo la amenaza de sanciones a los países más pequeños, pobres o en vías de desarrollo. Estas se las realiza en sesiones informales de los países más poderosos, en lo que se llama “la habitación verde”, y luego se presenta a los demás para su rúbrica (Díaz, 2008). Los países más pequeños y pobres han intentado en muchas ocasiones hacer visible esta injusticia, pero hasta ahora ha servido de poco; logrando solamente un compromiso, en la reunión ministerial de noviembre 2001 en Doha, que pretendía abordar un cambio de agenda de cara los siguientes encuentros (Prieto, 2003).

Por otro lado, dentro de los principios importantes que defiende la organización está la ley de “una única norma” o *single undertaking*, que de manera sutil, obliga a los países a asumir todos los acuerdos tomados desde el principio hasta el final sin tener en cuenta el punto de partida de cada país. En principio, parecería que eso elimina la posibilidad de aplicar medidas

discriminatorias, pero en realidad se vuelca hacia los países más pobres en la primera oportunidad que se presenta. Por ejemplo, los países más pobres no tienen la misma capacidad de hacer frente a las restricciones que dicta la OMC para la propiedad intelectual, sobre todo cuando las ventajas que se derivan de esas normas viajan indefectiblemente hacia los mismos países del mundo. Hoy en día la mayoría de los inventos vienen de los países ricos, de modo que una protección absolutista a las patentes no es más que un nuevo sistema para alterar la balanza a favor del Norte (Prieto, 2003).

1.1.3. Dinamismo del comercio internacional actual

La tendencia al crecimiento de los intercambios comerciales mundiales es una constante desde los inicios del capitalismo. Salvo periodos concretos de recesión, como el periodo de entreguerras (1918-1939), el comercio ha crecido siempre sobre el nivel de producción. Desde 1973 hasta la actualidad, la tasa de internacionalización de los intercambios comerciales se ha duplicado. En esa fecha, el 15% del total de productos manufacturados se comercializaba; en el año 2000, esa tasa alcanza el 30% (World Trade Organization, 2011). El movimiento general de liberalización posterior a la segunda guerra mundial, así como las negociaciones multilaterales propiciadas por las rondas de comercio en el marco del GATT y por el estímulo de los acuerdos regionales, como el Mercado Común Europeo, Mercosur o ALENA, han intensificado los contactos comerciales. El peso de los productos manufacturados se ha ido incrementando conforme avanzaba el siglo y se reducían los aranceles: en 1913, el 64% de los intercambios se componía de materias primas minerales, energéticas y productos agrarios; en 1992, este porcentaje se había reducido al 25%, lo cual certificaba este ascenso de bienes industriales y de servicios. (Ada, 1996: 68).

Más recientemente, hay que destacar cómo el comercio de la globalización se está distinguiendo por tres tendencias: la primera es una polarización abrumadora. Dos tercios del comercio mundial se realiza hoy entre países industrializados, mientras que estos representan solo el 20% de la población mundial. Es así que, el predominio de la Tríada² contrasta con el descenso de las áreas menos desarrolladas, que en 1979 participaban con un

² Tríada.- Se conoce como tríada a Estados Unidos, Europa y Japón, por ser los tres actores principales dentro de las esferas económicas, social, geopolíticas de las relaciones internacionales.

23% del comercio total y hoy ronda el 15%. El mercado mundial unificado que predica la globalización incumbe principalmente a los países ricos. La formación de oligopolios mundiales en diferentes sectores de actividad implica, automáticamente, la presencia de productos similares que no pueden ser absorbidos por los mercados interiores y encuentran salida en otros mercados mundiales minoritarios de países con poder de consumo (Alternatives Économiques, 1996).

La segunda tendencia es una fuerte regionalización en las relaciones comerciales centro-periferia; no falta quien señala que las áreas de influencia regional son más adecuadas para describir la actual estructura del comercio que la propia imagen de la globalización. Los intercambios regionales se benefician de la proximidad, de los menores costes en comunicaciones y de servicios post-venta y de relaciones de confianza más establecidas. Las grandes potencias tienen sus zonas de preferencia regional: Estados Unidos opera con América Latina, Japón con el Sudeste Asiático y Europa con África, Oriente próximo y los países de Europa Oriental. La tercera gran tendencia es el desplazamiento del flujo principal del comercio internacional desde el Atlántico hacia el Pacífico. Esto refleja el fuerte peso que los países asiáticos de reciente industrialización están teniendo y las expectativas que genera el mercado chino (Santos, 2010).

La oleada de fusiones y alianzas estratégicas que se han producido durante la última década ejemplifican bien las tendencias apenas mencionadas. La red y la globalización se han convertido en la nueva doctrina que guía la gestión de la producción. Asimismo, la inversión directa en el extranjero es otro indicador de la transnacionalización. Su crecimiento en los últimos años, en paralelo a las dinámicas de liberalización de los flujos de capital, ha sido considerable, aunque hay que señalar que se ha concentrado en áreas geográficas muy determinadas como por ejemplo el Sudeste Asiático, pero sobre todo en manos de muy pocos países (Santos, La división Internacional del Trabajo, 2010).

Esto nos refleja la predecible y perceptible realidad que en el modelo no todos los países participan por igual. Es así que entre las dudas razonables acerca de su carácter global, podemos encontrar una serie de efectos de entre los cuales hay que destacar:

Primero, su contribución a las dinámicas de desindustrialización de los países occidentales. Los procesos de deslocalización productiva, guiados por la búsqueda de las ventajas salariales antes comentadas, han producido una transformación económica en los países industrializados, que ha incidido en el empeoramiento de la situación laboral de colectivos de trabajadores vinculados a las ramas de actividad afectadas. Los obreros de países del “Norte” de la industria perciben desde hace quince años cómo su actividad ha sido trasplantada a otros países del “Sur”, porque allí lo hacen más deprisa y más barato (Santos, La división Internacional del Trabajo, 2010). Este velado chantaje que implica ver cómo un puesto de trabajo se esfuma a un país remoto, condiciona las reivindicaciones y las acciones colectivas de los trabajadores pierden fuerza (Harpur, 2009).

Segundo, la intensificación de la actividad de las pequeñas empresas subcontratadas. Ya hemos visto cómo las transnacionales se apoyan en un conjunto de empresas proveedoras locales o subcontratadas a las cuales se presiona para conseguir una mayor competitividad, el apremio de los plazos de entrega y las exigencias de calidad incrementan la presión sobre estas pequeñas empresas, que ven cómo crece el poder de las transnacionales a la hora de fijar las condiciones de los pedidos y cómo aumenta su dependencia hacia estas (Harpur, 2009).

Tercero, los abusos sociales, fiscales y medioambientales son conocidos así como también relativamente divulgadas las prácticas laborales de estas empresas que rayan en la ilegalidad: explotación infantil, condiciones laborales penosas, salarios de miseria, obstaculización de la acción sindical. Asimismo, se ha señalado que determinadas ventajas que encuentran las transnacionales como la eliminación de impuestos, subvenciones de los gobiernos, aprovechamiento de infraestructuras, las sitúa en unas condiciones de ventaja que dañan el juego de la libre competencia entre empresas (Santos, 2010), solo por el hecho de estar en una posición acomodada.

Finalmente, como último efecto la pérdida de autonomía de los Estados. El peso económico de las grandes empresas se transfiere cada vez más al ámbito político. Las presiones a los Estados para conseguir condiciones de rentabilidad óptimas no son una novedad. El saqueo sistemático de los

países pobres durante toda la industrialización se ha conseguido a conveniencia o con las presiones sobre los Estados. Estas prácticas hoy se acentúan debido al poder que están acumulando las empresas y vuelve su rol en el sistema incluso más importante que los gobiernos y los encargados de la toma de decisiones a nivel público (Santos, 2010).

No obstante lo que es más preocupante dentro del modelo de comercio actual es el predominio del capital financiero por sobre las demás esferas que conciernen a las sociedades como conjunto y como individuos. Si bien esto no es una novedad ya que otros periodos históricos también lo han vivido, el momento actual presenta determinadas particularidades en las que conviene detenerse. La idea gira en torno a que el capital financiero triunfa porque es indisociable de un proceso acelerado de mercantilización de las relaciones sociales y económicas que se está agudizando en las dos últimas décadas (Santos, 2010). Es así que el mercado impone la racionalidad económica como única ley y su extensión alcanza cada vez más esferas de la realidad social. La visión de que esta racionalidad es el mecanismo privilegiado para generar eficacia y para crear valor monetario impera hoy en la economía y se expande a todos los campos, incluido el mundo productivo (Prieto, 2003).

Esta lógica de funcionamiento ha ganado poco a poco legitimidad y es fortalecida por numerosas prácticas sociales donde cada vez se expresa más la racionalidad económica: la importancia del dinero, los ingresos, el consumo mercantil. El mercado y los flujos de dinero, se identifican en nuestras sociedades informacionales con la libertad y la autonomía personal (Santos, 2010). Hemos empezado a perder la racionalidad social y empezado a pensar nuestros actos en términos de «rentabilidad» económica o monetaria. El mundo socio-productivo pierde autonomía en todos aquellos aspectos que se rigen por lógicas no gobernadas por el mercado: el derecho del trabajo, la negociación colectiva, los sistemas productivos, las condiciones de trabajo son afectadas por nuevas reglas de la rentabilidad, donde las expectativas de beneficios son el criterio central y los consejos de administración de las empresas toman decisiones guiados por las expectativas de los inversores (Mongin, 2000). Y es precisamente esta ruptura entre lo económico y lo social que provoca irregularidades, abuso de poder, desigualdades e injusticias.

1.2. Rol del Estado

Dentro de las dinámicas del comercio internacional y su relación con las demás esferas internacionales, el Estado representa un elemento crucial para la existencia de esta interacción, ya que este es el responsable de todos sus actos u omisiones de sus poderes legislativos, ejecutivos y judiciales. Están aquí incluídas aquellas acciones u omisiones que se derivan del ejercicio natural de las actividades comerciales que tienen los países con posturas aperturistas al mercado global. Por lo tanto, el Estado se encuentra en la obligación de proteger y respetar los derechos de las personas que se encuentran dentro de su jurisdicción. En este sub-capítulo se analizará el rol y la responsabilidad que tienen los Estados y cómo la percepción de estos elementos se han ido transformando, para posteriormente aterrizarlo a la realidad del Sudeste Asiático.

1.2.1. Modelo Neo-liberal y políticas aperturistas

En esta sección es necesario limitarse a un periodo histórico relativamente reciente que ejerce una gran influencia sobre la actual configuración socio-económica del mundo: la “colonización de los países industrializados” que emprenden en el ultimo tercio del siglo XIX. Dicho modelo económico venía cargado con una connotación de “modernización” y “occidentalización”, que según Serge Latouche (1989) sería la forma final de un proceso que se caracteriza por la generalización de un modelo civilizatorio al conjunto del planeta. Además, un modelo que venía apoyado en una supuesta percibida superioridad de ideas provenientes de Europa: entre ellas la razón, el progreso, el predominio de los valores económicos y la identificación de los mismos con el futuro bienestar. El empuje de la industrialización, combinándose con la mano de obra productiva y el desarrollo de la tecnología fueron dando forma a un modelo que al implantarse a aquellas zonas retrasadas se aprovechaba de sus recursos materiales y humanos. Es así que se empieza a dar forma a un modelo que explica las relaciones actuales entre ricos y pobres y en particular las relaciones económicas y de trabajo del mundo actual (Santos, 2010).

Entonces, si bien los primeros pasos de la globalización y el comercio se los dio en los siglos XV y XVI, con Cristóbal Colón y los conquistadores, es

realmente a finales del siglo XIX que el mundo ya era “global” en lo que a comercio se refiere (Hoekman, 2002). Entre 1844 y 1914 el comercio duplicó su importancia en relación al PIB mundial (Hirst & Thompson, 1995). Y más de 36 millones de personas dejaron el campo europeo en esos años para buscar oportunidades en el Nuevo Mundo. La globalización en esos años tuvo efectos muy beneficiosos para los trabajadores que veía cómo el aumento del comercio hacía crecer sus ingresos por el cambio de producto, la necesidad de mano de obra para bienes manufacturados, entre otras actividades. Es así que en el cuarto del siglo XIX, las desigualdades se redujeron en una tercera parte (Prieto, 2003), pero llegaron las guerras mundiales, y su efecto fue devastador.

Los países europeos, tras la devastación que enfrentaban por estas guerras, optaron por el proteccionismo. Estados Unidos se puso a la cabeza desde su posición dominante, de este movimiento de péndulo. Al frenarse los flujos de capital y comercio, el crecimiento económico cayó en un tercio y comenzó a aumentar la brecha entre pobres y ricos (Santos, 2010). La lección que se podría entonces rescatar es que la interconexión entre economías es beneficiosa cuando las cosas van bien, pero en épocas de vacas flacas, si se aplican políticas perjudiciales para los socios comerciales, el sufrimiento se multiplica y las fichas de dominó caen unas tras otras en todas la direcciones (Prieto, 2003).

El término “neoliberalismo” según algunos autores, hace referencia a un sistema de principios nuevos que basan su doctrina en las ideas liberales clásicas de Adam Smith (Chomsky, 2000). Este aparece a finales de la década de 1970 como producto de la historia, los hechos y la evolución de la historia de las ideas: las grandes revoluciones del siglo XX (Rusia, China, Vietnam y Cuba), los movimientos de liberación nacional (India, el mundo árabe y África) e incluso las necesidades de reconstrucción del periodo de posguerra (el Plan Marshall en Occidente). Por lo tanto, además de significar la vuelta al poder económico y financiero de algunas potencias, significa un regreso intelectual abierto por las transformaciones sociales, resultado de la presión de las luchas de los pueblos en todo el mundo (Herrera, 2009).

El regreso al poder de Estados Unidos se produjo sobre las ruinas de los pilares del sistema mundial edificado después de la Segunda Guerra Mundial. La caída de las tasas de intercambio de divisas que se registró en los

países del centro a fines de la década de 1960 se profundizó y, en la década siguiente, se convirtió en una crisis capitalista, caracterizada por la tendencia de todo el sistema al caos monetario-financiero, con la explosión de desigualdades y paro generalizado. Además, la conjunción del cuestionamiento de la regulación keynesiana del capitalismo en el Norte (como consecuencia de la estanflación de los 70's, a la par con el aumento simultáneo del paro y los precios), los fracasos de los proyectos desarrollistas de las burguesías nacionales en el Sur (la crisis de la deuda en los años ochenta) y el hundimiento del bloque soviético en el Este (a principios de los noventa), provocaron un cambio muy profundo y de alcance mundial en las relaciones entre el capital, la fuerza de trabajo y el rol del Estado (Herrera, 2009). Es así que tras el fracaso de las políticas de desarrollo de la época, especialmente las industrias de sustitución de importaciones, regímenes radicales y nacionalistas, aparece el neoliberalismo con una propuesta de ofensiva global en su gestión de la crisis de expansión del capital (Chomsky, 2000)

Entonces, tras estos rasgos del orden global, a partir de 1979 se forja una propuesta que toma forma del "Consenso de Washington" que viene a ser un conjunto de principios favorables al mercado diseñados por Estados Unidos y entidades financieras internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM) y la Organización Mundial del Comercio (OMC), en forma de un paquete de 10 reformas estándares que servirían de fórmula para salir de la crisis y estabilizar la macroeconomía de los países (Chomsky, 2000). Estos actores establecieron las nuevas reglas de la economía internacional, dejando de lado cualquier idea de desarrollo fuera del marco del capitalismo neoliberal (Herrera, 2009).

Estos dogmas del neoliberalismo son más bien conocidos por su agresiva estrategia anti estatal. Es así que desde inicios de la década de 1990, las organizaciones internacionales, en especial el FMI, han impulsado las políticas de "buena gobernanza" a sus países miembros. Esto con el fin de crear el entorno institucional más favorable para la apertura a los mercados globales. En cuanto al ámbito nacional se buscaban algunos objetivos como: 1) la deformación de la estructura de la propiedad del capital en busca de beneficio al sector privado, 2) reducción del gasto público, 3) imposición de la austeridad salarial para luchar contra la inflación. Por otro lado, en el ámbito global, los objetivos se enmarcaban en: 1) perpetuar la supremacía del dólar en

el sistema monetario global 3) promover el libre comercio para dismantlar el proteccionismo y 4) liberalización de las transferencias de capital (Herrera, 2009).

Sin embargo, lo preocupante es que el modelo no necesariamente busca promover la participación democrática de los individuos ni respetar su derecho al desarrollo, sino lograr una desregularización del mercado promovida por el Estado, es decir, dirigirse hacia una nueva regulación dirigida por las fuerzas dominantes del capital. En fin, el modelo de comercio internacional, analizado a detalle tiene muchas fallas e imperfecciones y los efectos de las políticas comerciales dependerán críticamente de la importancia relativa de las economías de escala, de los sectores respectivos y de la estrategia de las empresas en mercados imperfectos de cada país que acoje el modelo (Reinert, 2007). Lo que este trabajo pretende demostrar, es el impacto y efectos que tiene la generalización y aceptación de una idea que moldea y que posteriormente limita las decisiones de los gobiernos, a una afirmación que se reduce a comercio igual a desarrollo. Visto desde el lente del constructivismo, los agentes o actores en la sociedad actúan para alcanzar objetivos los cuales reflejan las necesidades de las personas (Onuf, 1998); y si el objetivo de los países es el desarrollo económico, los gobiernos tienden a adoptar una visión de túnel, en la que la idea de la liberalización comercial se acepta como opción predilecta.

El autor Paul Krugman, destaca algunos puntos capitales a tomar en cuenta en el estudio del neoliberalismo como doctrina aplicada al manejo de la economía de ciertos países. Primero, explica que los conocimientos sobre la economía en desarrollo son muy limitados y que muchas de las veces, se propugnan conclusiones con poco fundamento que constituyen la base doctrinaria de la política. Segundo, que el “saber convencional” es inestable y está en constante cambio, destacando que unas mismas reglas del juego deberían depender de la realidad de cada actor y su coyuntura política y temporal, por lo que un conjunto de reglas “estándar” no deberían siempre ser la única respuesta para un remonte de la crisis y el “desarrollo” de un país (Chomsky, 2000).

Según Krugman, “se suele argumentar que “las malas ideas florecen debido a que benefician a los grupos poderosos” y normalmente “las malas

ideas” tal vez no sirven para los objetivos declarados, pero lo típico es que se conviertan en “buenas ideas” para los principales arquitectos y promotores de las mismas” (Chomsky, 2000: 27). Esto, resulta difícil de ignorar cuando se convierte en una constante en la que los planificadores o promotores tienden a tener grandes beneficios y los sujetos del experimento suelen salir vapuleados (Chomsky, 2000).

El primer gran experimento que demuestra esta aseveración se llevó a cabo hace doscientos años, cuando Gran Bretaña instituyó el *Permanent Settlement* o Asentamiento Permanente³ en la India. Cuarenta años después, la comisión oficial de revisión del mismo llegó a la conclusión que este habría sometido a las clases inferiores a la mas deplorable opresión y miseria. Pero el experimento difícilmente se lo tildó de un fracaso ya que el observador británico observó que el Asentamiento Permanente, tuvo la gran ventaja de haber creado un grupo de ricos propietarios de tierras interesados en la permanencia del dominio británico y que además disponen de absoluta autoridad sobre las masas de la población y llevando a los inversores británicos a amasar grandes fortunas (Chomsky, 2000).

India financiaba alrededor del 40% del déficit comercial británico y proporcionaba un mercado reservado para sus exportaciones manufactureras. Los jornaleros contratados en los asentamientos británicos sustituían a la anterior población de esclavos, siendo el opio el principal commodity de exportación de Gran Bretaña hacia China. En este caso, el comercio de opio se impuso a China por la fuerza y no realmente mediante el “libre mercado”, para luego irse en contra de este mismo principio al prohibir el opio en Inglaterra.

En resumen, este primer intento de libre mercado, como señalado anteriormente, fue una “mala idea” para los juzgados pero no para los planificadores ni para las élites locales asociadas con éstos. Lo problemático resulta en que este patrón ha persistido hasta la actualidad: situar los beneficios por encima de las personas (Chomsky, 2000), y es precisamente lo que se pretende evidenciar y denunciar a través del presente trabajo. “La coherencia de los datos no es menos impresionante que la retórica exaltación del ultimísimo escaparate de la democracia y el capitalismo como milagro

³ Asentamiento Permanente.- fue un acuerdo entre la Compañía de las Indias Orientales y los terratenientes bengalíes para fijar los ingresos que se obtendrían de la tierra, con consecuencias de gran alcance tanto para los métodos agrícolas como para la productividad. Este acuerdo se dio por concluido en 1793 (Priyadarshini, 2016).

económico, más lo que sistemáticamente calla la retórica” (Chomsky, 2000: 28).

1.2.2. Subdesarrollo y pobreza

Para entender las dicotomías que existen hoy en día de riqueza-pobreza, desarrollo-subdesarrollo, centro-periferia, es necesario profundizar en el origen de la idea de subdesarrollo como la conocemos hoy en día, que como se menciona en algunas ocasiones anteriores, surge en las diversas oleadas de colonización que marcaron la historia de las relaciones Norte-Sur desde finales del siglo XIX (Santos, 2010). Al final de la II Guerra Mundial, los Estados Unidos, encabezados por Truman como presidente, tenían la necesidad de hacer explícita su nueva posición dentro del orden mundial. Para el efecto, con la posesión de Truman en enero de 1949, deciden emprender una campaña global para posesionar a este país como hegemonía de manera permanente, inaugurando “La Era del Desarrollo”. Al usar por primera vez este término, se construye una nueva identidad espejo que se percibe en relación de uno mismo y el otro (Esteva, 1992).

Es entonces que nace el subdesarrollo el 2 de Enero de 1949, cuando 2 billones de personas se volvieron “subdesarrolladas” (Esteva, 1992). Todas aquellas que no entraban en los estándares socio-económicos construidos por la idea de quienes en ese momento ocupaban el liderazgo en la esfera global, cayeron en una sub categoría que denotaba inferioridad, retraso o carencia. A pesar de no ser el primero en utilizar el término, el eco que causó el discurso de Truman, dio inicio a 200 años de una construcción social histórica-política en la que desarrollo significa escapar de la indigna categoría del subdesarrollo (Esteva, 1992). Para este entonces, la idea que se fue construyendo dejaba de identificar a la supremacía estadounidense con la posesión de territorios sino con su capacidad para infiltrarse en las economías del resto de países (Santos, 2010). La intención de la idea del desarrollo en “discurso de Truman” era luchar contra el comunismo, y en los últimos 40 años, se lo relaciona con conceptos de pobreza, producción, Estado e igualdad en virtud de ideologías occidentales, hasta tras una dramática metamorfosis ser reducido a crecimiento económico, siendo el PIB el indicador por excelencia como núcleo de interés social (Esteva, 1992).

Con estos antecedentes, hoy en día muchos de los debates que giran en torno al modelo de comercio internacional actual se caracterizan por resaltar la lucha entre el bien y el mal. Concibiendo a las fuerzas del capitalismo como malignas ya que pasan por alto la necesidad de tomar medidas que se ocupen de las externalidades causadas al medio ambiente y a las personas que resultan del comercio. Sin embargo, tampoco se toma en cuenta la desigualdad del modelo, que excluye a la mayoría de países pobres de los mercados globales, y la dificultad de creación de riqueza sin comercio (Reinert, 2007).

El término “comercio internacional” evoca imágenes de grandes empresas multinacionales, rivalidades entre superpotencias económicas e impenetrables negociaciones en la OMC. Pero para millones de personas no es más que una noción abstracta. Las diferentes condiciones en las que participan en los mercados internacionales determinan si sus familias tienen suficiente para comer o no, si pueden permitirse enviar a sus hijos a la escuela o si se les concede su derecho a ser un ser humano o no (Prieto, 2003).

El comercio, concebido desde la teoría de Ricardo, podría ser un motor estupendo para el desarrollo de las economías y para que los países y las personas salieran de la pobreza. Sin embargo, en pleno siglo XXI este motor no funciona por razones que se relacionan directamente con el modelo económico vigente. Este modelo comercial que resultó del fracaso del bloque comunista y parecía tener como vía única el liberalismo económico de EE.UU. llevado al extremo, fomenta las desigualdades no solo entre países pero también internamente entre personas de una misma nación (Escribano, 1996).

Entonces, parecería que ni por iniciativa pública ni privada el comercio está reduciendo la pobreza. Esto se hace evidente, al preguntarse si este es un objetivo compartido por todos los actores del juego, y aún más si es una prioridad al participar en la plataforma del intercambio de bienes y servicios en la arena internacional. Hace falta que los países ricos, las empresas transnacionales, los organismos que rigen el comercio mundial tomen en cuenta todas las realidades al imponer las reglas de un juego que en lugar de aprovechar su capacidad para sacar adelante a los países en desarrollo, han impuesto sus reglas para que siempre ganen los mismos (Reinert, 2007).

En este sentido, el potencial del comercio para reducir la pobreza es

enorme ya que las relaciones y construcciones humanas son esencialmente comerciales, y de ellas se puede aprovechar mucho (Reinert, 2007). Sin embargo la realidad es diferente, ya que la distribución de las ganancias es estructuralmente desigual y las cifras hablan por sí solas. De cada 100 dólares generados por exportaciones mundiales, 97 van a los países de ingresos altos y medios. Sólo 3 de estos dólares se dirigen a los países de ingresos bajos. Entonces, mientras el Norte se hace rico, el Sur no sólo sigue siendo pobre o subdesarrollado sino que la brecha aumenta, perpetuando el descarado robo de guante blanco que ha venido dándose por siglos (Prieto, 2003).

Esto nos lleva, al incómodo postulado de que: si África, Asia oriental, Asia del Sur y Latinoamérica logran incrementar su participación en las exportaciones mundiales en tan sólo uno por ciento, se podría sacar a 128 millones de personas de la pobreza (Prieto, 2003). Las teorías de comercio internacional parecería ser que se han olvidado de estudiar las repercusiones del modelo aperturista en los países “pobres o subdesarrollados”. Se afirma que la liberalización llevaría a un futuro de prosperidad global, reduciendo la pobreza pero es importante preguntarse ¿Se ha demostrado esta teoría? Lo que se ha visto en realidad es justo lo contrario. Suponemos que los primeros “apóstoles” de la globalización confiaban en sus cálculos a la redistribución automática de la riqueza asociada al crecimiento económico que sucedería a la apertura de mercados en los países pobres (Prieto, 2003). El caso es que si hace unos años el 25% de los más ricos del mundo tenían el 75% de la riqueza del planeta, hoy la proporción es aún más escandalosa: el 14% ostenta el 78% del PIB global.

TABLA Nº 1
DISTRIBUCIÓN DEL PIB MUNDIAL AL 2014

REGIÓN/ SECTOR	PIB	PIB PER CÁPITA
TOTAL MUNDO	78,630,126,296,541	10,794.6
Asia oriental y el Pacífico	21,878,559,873,531.0	9,551.6
Europa y Asia Central	23,438,794,298,167.3	25,928.2
América Latina y el Caribe	6,232,858,701,982.6	9,952.1
Norteamérica	19,182,647,201,609.3	54,109.4
Oriente Medio y Norte de África	3,537,104,828,328.0	8,494.5
Asia del Sur	2,584,625,422,946.2	1,501.7
África Sub-sahariana	1,770,712,093,235.1	1,817.3
Ingresos altos	50,323,944,271,948.5	42,411.7

Ingresos medio-altos	22,024,234,478,539.6	8,557.7
Ingresos medio- bajos	5,889,437,026,250.4	2,041.2
Ingresos bajos	406,258,001,652.4	653.9

Fuente: World Bank, Development Indicators, 2014

Elaboración: Gabriela Cobo Jurado

La liberalización del comercio mundial promovida a la OMC habría contribuido no sólo al señalado incremento de la desigualdad sino sobre todo a un aumento de la pobreza a escala mundial. Partidarios y detractores de la OMC y del estudio del impacto de sus regulaciones sobre el aumento o disminución de la pobreza analizan en sus estudios experiencias bien distintas, entre las que destacan, aparte de la ya citada, los aumentos positivos registrados en las variables macroeconómicas de la Europa de la posguerra y los espectaculares casos de crecimiento más recientes en la India y en China. En esta polémica se utilizan indicadores relacionados con la convergencia y amplísimas series de datos que, pese a sus buenas construcciones, no permiten obtener conclusiones definitivas. Así, los partidarios, que se trata de países y actores que toman ventaja de la de la globalización y el aperturismo, reconocen la existencia de una serie de economías vulnerables en las que la relación anteriormente señalada podría no quedar establecida de manera clara. Los contrarios a la liberalización comercial, que son actores y movimientos que se oponen al neoliberalismo, solicitan la renegociación de la OMC para que esta tome en cuenta realidades nacionales distintas a las existentes en el momento de su creación, interpretan los datos en el sentido de reconocer la existencia en sentido positivo de indicadores de crecimiento económico pero, a la vez que su distribución entre países y entre grupos sociales dista de ser equitativa (Díaz, 2008).

Entonces, un tratamiento realista de los temas relativos al crecimiento económico y a la distribución de sus frutos dista de ser objetivo cuando se atribuye el mismo a un solo factor como sería la liberalización del comercio. Más bien es necesario reconocer que el crecimiento y el desarrollo económico, así como los aspectos relacionados con su distribución, son resultado de una compleja red de factores acerca de los cuales el progreso de la ciencia económica tendrá aún mucho que decir (Díaz, 2008).

Por otro lado, la relación entre liberalización comercial y mercados de trabajo y empleo también presenta algunas inconsistencias que repercuten en

el nivel de vida de los países menos desarrollados y las personas, por lo cual es necesario un análisis de los papeles que los sectores primarios de las economías juegan en la actual economía mundial (Díaz, 2008). Cuestionando entonces, la capacidad de los sistemas internacionales existentes para proporcionar trabajos a los miles de personas que forman parte de la población económicamente activa. Una cifra que ha de examinarse con cuidado es la de 3.384 mil millones de personas consideradas como activas, de las cuales más del 50% se encontrarían en condiciones de desempleo o subempleo (Banco Mundial, 2014),

Esto nos lleva, a analizar el papel que juegan los sectores primarios de las economías de cada país dentro de la esfera mundial. Por ejemplo, en áreas de países en desarrollo con poblaciones que viven del campo en proporciones al 90% o en las que los cultivos de exportación producidos por métodos tradicionales se ven afectados por la competencia de entidades multinacionales, muchas veces generosamente subvencionadas⁴ por algunos gobiernos, se dista mucho de entender favorablemente las consecuencias de la liberalización comercial preconizada por la OMC (Díaz, 2008).

1.2.3. Modelo productivo: cadenas de distribución, manufacturas, mayoristas y distribuidores

El Sudeste Asiático, al igual que otras regiones del mundo, enfrenta el desafío de mejorar la calidad de su inserción dentro del mercado internacional mediante la modificación de su estructura productiva, lo cual le permite obtener una mayor y mejor participación en las tendencias mundiales y que al mismo tiempo contribuyan al desarrollo de las economías internas de cada país. Es así que, para alcanzar este propósito, en la actualidad se necesita tomar en cuenta las circunstancias en las que cada actor participa dentro del comercio a escala global. Ya que, la expansión acelerada de las empresas transnacionales gracias los flujos de inversión extranjera directa, ha condicionado la transformación económica en las regiones creando así esta nueva división internacional del trabajo (García, s.f.).

En la actualidad, la producción mundial se ha descentralizado y organizado en cadenas y redes. En el caso de las cadenas de suministros,

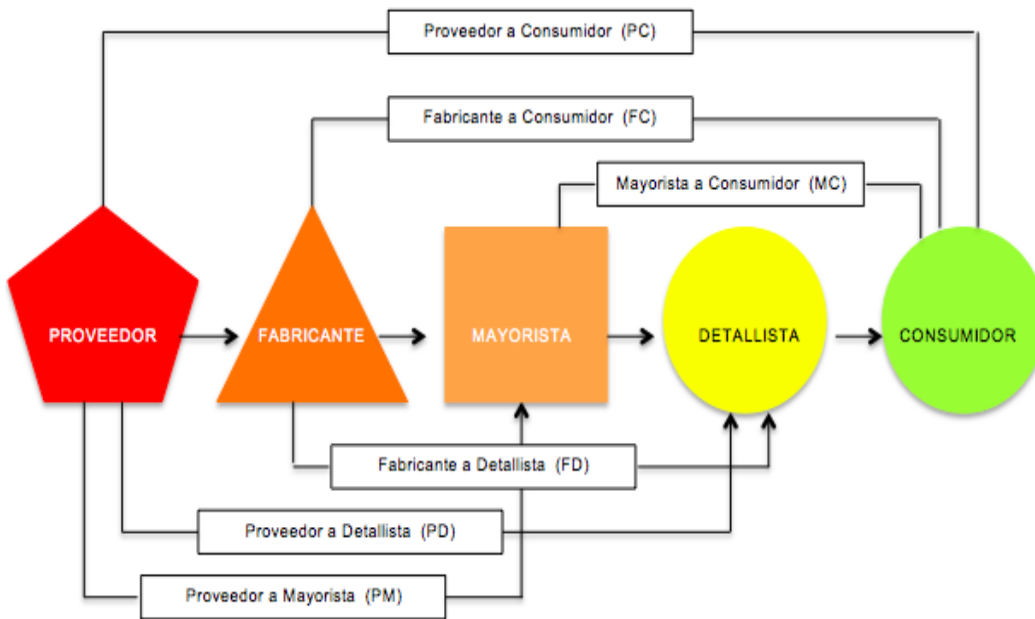
⁴ Ver casos del algodón en países africanos o el maíz fuertemente subvencionado por Estados Unidos.

estas se refieren al proceso que va desde la adquisición de materias primas, la conversión de estas en productos, la distribución de los productos y la comercialización y venta de los mismos. El manejo de estas cadenas productivas o de suministros se lo entiende como un modelo de negocio que integra entidades legales independientes para disminuir gastos y alcanzar los niveles de calidad requeridos por el mercado y los consumidores (Harpur, Labour Rights as Human Rights: Workers' safety at work in Australian-based supply chains, 2009). Pero para tener un mejor entendimiento se necesita estudiar la logística del comercio internacional que viene a ser "...el flujo de material, información y dinero entre los consumidores y proveedores" (Frazelle, 2002: 5).

Al igual que el concepto del comercio exterior, las cadenas productivas también han evolucionado y se fueron transformando desde mediados o finales de 1940. Hoy en día, es importante hacer la diferenciación entre los términos logística y gestión de la cadena de suministro. La cadena de suministro es la red de instalaciones (almacenes, fábricas, terminales, puertos, almacenes y viviendas), vehículos (camiones, trenes, aviones y barcos de alta mar), y la logística de la cadena de suministro es el hecho de hacer las conexiones entre proveedores, las empresas y los clientes (Frazelle, 2002).

En la parte superior de la cadena de suministro se encuentra generalmente el distribuidor de grandes marcas que externalizan el suministro de los productos a empresas más pequeñas o no tan conocidas o visibles con las que no tienen ninguna conexión jurídica y actúan como proveedores. Estas empresas entonces externalizan, una vez más, a fábricas que contratan o subcontratan a trabajadores para que fabriquen los productos (Frazelle, 2002). El proceso que se toma puede variar dependiendo del tipo de producto a fabricar, el origen de las materias primas y la geo localización de las diferentes empresas y fabricas, así como también la interacción entre ellas. Lo cual se puede observar a continuación en los diferentes flujos dentro de las cadenas de producción (Harpur, Labour Rights as Human Rights: Workers' safety at work in Australian-based supply chains, 2009).

GRÁFICO N° 1
 MODELO ESTÁNDAR DE FLUJOS DE LAS CADENAS DE PRODUCCIÓN



Fuente: Frazelle Edward, Supply Chain Strategy, tHE logistics of Supply Chain Management, 2002.
 Elaboración: Gabriela Cobo Jurado

Autores como Nossar, Jhonston y Quilin⁵ (2004), se referían a la cadena de producción más bien como una pirámide, la cual en la parte superior de la misma se encuentra el “*effective business controller*”⁶. Este usualmente se encarga de la adquisición de productos a los precios más favorables para poder incrementar las ganancias de la empresa. Esta dinámica crea competencia entre proveedores por producir los productos al precio más bajo, con condiciones de tiempo y plazos igual de bajos. De igual manera, para mantener sus beneficios y ganancias, los proveedores subcontratan el trabajo a otras organizaciones. Estas organizaciones externalizan el trabajo a personas jurídicas o naturales que efectivamente convierten la materia prima en producto. Entonces, finalmente debido a la gran oferta de fuerza de trabajo y mano de obra existente en el mercado internacional, existe una gran cantidad de personas dispuestas a ofrecer estos servicios a bajos costos y en condiciones, muchas veces, desfavorables (Harpur, 2009).

De igual manera, las externalización de las empresas aumenta la

⁵ Autores de la investigación “Regulating supply-chains to address the occupational health and safety problems associated with precarious employment: the case of home-based clothing workers in Australia. Australian Journal of Labour Law” p. 1-24.

⁶ Effective business controller.- Gestionar los ingresos y los informes de gastos relacionados para una Unidad de Negocio, garantizando así el control, la precisión, la previsibilidad y la entrega oportuna de los resultados, el análisis comparativo y los comentarios al equipo financiero (Stockholm Universitet , s.f.)

flexibilidad organizativa⁷. Esto quiere decir que para poder sobrevivir en un mercado interconectado tan competitivo, las empresas deben ser capaces de responder rápidamente a los cambios en el mercado. El modelo de cadenas de producción permite efectivamente responder a estos cambios en el mercado. Esto se debe a que si una empresa opera sus propias fábricas, entonces antes de que la empresa pueda responder a un cambio en el mercado, esta se verá obligada a alterar su capacidad de producción. Esto podría resultar en disminución de productividad operativa y la necesidad de adquirir nueva maquinaria, capacitación constante y alteración en sus procesos de gestión interna (Harpur, 2009). Se podría argumentar que esta reducción del riesgo es uno de los aspectos más atractivos del modelo de negocio de la cadena de suministro. Mientras que un controlador de negocio eficaz menudo puede ejercer presión económica sustancial con respecto a las partes más bajas en sus cadenas de suministro, el funcionamiento del velo corporativo⁸ significa que el controlador de negocio eficaz no es legalmente responsable de la conducta de las partes inferiores de la cadena de suministro (Singgaram, 2004).

Sin embargo, el hecho de que las corporaciones externalicen el trabajo, no significa necesariamente que no estén interesadas en cómo son producidos los productos. El problema radica en que si bien históricamente las corporaciones han demostrado interés en asegurar la calidad del producto, ha existido poco o nulo interés en el impacto social del trabajo realizado para obtener dicho producto (Harpur, 2009). Durante los años 90, donde nace el término de “*Supply Chain Management*” (SCM) o Administración de las Cadenas de Suministro y el modelo de internacionalización cobra mayor importancia, algunas compañías argumentaban que no tenían ninguna responsabilidad por las condiciones laborales de quienes fabrican sus productos debido a que no emplean directamente a los trabajadores e incluso que no podían dar seguimiento a dichas responsabilidades porque tenían acceso y conocimiento limitado a sus cadenas de suministro, argumentando también que no podían reclamar legítimamente el acceso al lugar de trabajo de otra entidad corporativa, ni hacer reclamos. Sin embargo, todo esto resultaba contradictorio por el hecho de que sí era posible cuando se trataba de asegurar la calidad del producto (Ascoly N. &, 2003).

⁷ Flexibilidad organizativa.- habilidad o capacidad de una empresa para adaptarse a los cambios (Upton, 1995; DeLeeuw & Volberda, 1996)

⁸ Velo corporativo.- cada empresa es una entidad legal, que es independiente de sus accionistas y las empresas conexas. Las empresas generalmente no son responsables de la conducta de otras compañías (Harpur, 2009).

Desde su aparición hasta la actualidad, el modelo ha tenido algunos cambios en las dos últimas décadas. Sin embargo, desde siempre han existido gran cantidad de actores con diferentes intereses en conflicto dependiendo del modelo. Este conflicto de intereses lleva consigo retrasos, exceso de inventarios, falta de capacidad de producción, problemas de distribución, mal servicio al cliente y desperdicio de recursos (Singgaram, 2004). Entonces, para ser competitivas las cadenas requieren de una fuerte integración entre las diferentes organizaciones independientes. Es así que la ineficiencia dentro de ellas tiene el potencial de disminuir en gran medida la eficacia de todo el modelo de negocio de una empresa. Lo relevante es que estas ineficiencias son más propensas a fluir desde la parte inferior de la cadena de suministro. Es así que los minoristas tienen especial interés en mejorar la eficiencia de las operaciones de negocio, en las estancias más bajas de la cadena de suministro (Singgaram, 2004), como se muestra en la tabla N° 2.

Esta búsqueda de eficiencia se convierte en presión a los trabajadores de fábricas, por tener mayor flexibilidad (Ascoly N. &, 2003). Esta flexibilidad, se la puede también definir como "...la capacidad de responder estratégicamente a los cambios de ambientes internos y externos para garantizar que la adquisición y el suministro de materias primas, componentes y piezas sean continuas, para sostener el proceso de valor añadido" (Singgaram, 2004: 35).

Según algunos autores, esta necesidad de adaptación y flexibilización en los procesos se da como respuesta a algunas fuerzas que influyen las estrategias y opciones de fabricación de los productos. Entre las diferentes aristas que pueden influenciar la cadena de producción de un producto, han sido identificadas seis principales, entre las cuales se encuentran: demandas y exigencias de los consumidores, la globalización, la competencia, las herramientas de información y comunicación, la regulación gubernamental y el medio ambiente (Singgaram, 2004). Hoy en día, algunas empresas tienden a integrar sus cadenas de producción para aumentar el rendimiento de sus negocios. Autores como Awad y Nassar (2010) afirman que los avances en la gestión e integración de la cadena de suministro no solo ofrecen la posibilidad de reducir costos pero también permite aumentar los ingresos, los beneficios y rendimiento de las empresas.

TABLA Nº 2
MODELO DE FLEXIBILIZACIÓN DE ACTIVIDADES A LO LARGO DE LA CADENA DE PRODUCCIÓN

PROVEEDORES	MANUFACTURAS	COMPRADORES	MARKETING	VENTAS
Flexibilidad modificando el producto o sus componentes	Flexibilidad para modificar la cantidad de producción de cada producto	Flexibilidad para modificar la configuración del producto	Flexibilidad para modificar las campañas de publicidad y ventas	Flexibilidad para la recolección de información de clientes y consumidores.
Flexibilidad modificando la cantidad de producción	Flexibilidad para modificar la calidad de cada producto	Flexibilidad para modificar el lugar de destino del producto	Flexibilidad para el manejo de mercadería (distribución, almacenamiento)	Flexibilidad de respuesta a quejas, reclamos y sugerencias
Flexibilidad cambiado el lugar de destino del producto	Flexibilidad para modificar el destino de entrega del producto			
Flexibilidad para cambiar los recursos de los proveedores	Flexibilidad para modificar los tiempos y plazos de entrega del producto			
Flexibilidad para influenciar a los proveedores en sus seguridad industrial/ manejo de materias primas/ almacenamiento de materias primas	Flexibilidad y capacidad de involucrar a proveedores en el proceso de Investigación y Desarrollo de nuevos productos			
Flexibilidad de entrega de nueva o diferente materia prima				

Fuente: Singaram, Amanda (2004), Procurement Dimensions in the Australian Manufacturing Sector: Flexibility Issues in a Supply Chain Perspective. Adaptación a español.
 Elaboración: Gabriela Cobo Jurado.

1.3. Economía y Empresas Transnacionales en el Sudeste Asiático

En este sub-capítulo, se abordará más en concreto a la región dentro del Sistema de Comercio Internacional, su economía, la inversión extranjera que recibe, y algunos de los elementos que han permitido que los países del Sudeste Asiático se integren formando un bloque regional como herramienta de negociación internacional. Esto permitirá analizar algunos de los factores que han posicionado a la región, como una zona de interés económico para capitales extranjeros y la proliferación de maquilas que forman parte de las cadenas productivas a nivel global.

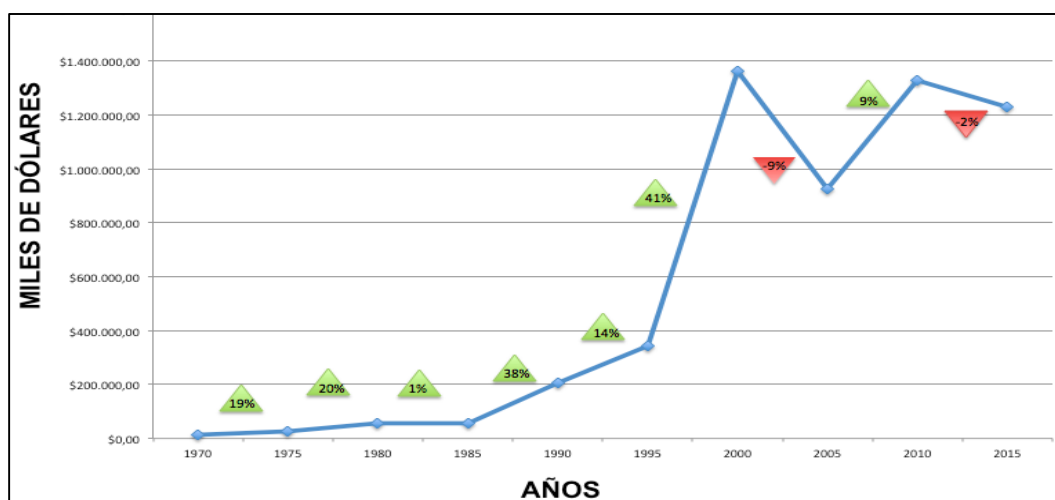
1.3.1. Inversión Extranjera Directa

Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la inversión extranjera directa (IED) constituye una herramienta clave de la integración económica internacional que con un marco político adecuado

puede ofrecer estabilidad financiera, fomentar el desarrollo económico y mejorar las sociedades (OCDE, 2008). Sin embargo, en la esfera internacional el rol de las corporaciones transnacionales ha sido altamente cuestionado en relación al rol regulatorio de los gobiernos de los países a los que establecen y expanden operaciones comerciales, especialmente en algunos países asiáticos (Sjöholm, 2013).

La IED es entonces una inversión transfronteriza que realiza un residente de una economía con el fin de establecer un interés duradero en una economía diferente. La motivación del inversor es establecer una relación de largo plazo para garantizar un nivel de influencia por parte del inversor en la gestión de la empresa o el sector a invertir (OCDE, 2008). El origen de la IED se ha concentrado en los países de ingresos altos, y los destinos de la IED ha ido incrementando y concentrándose en países en vías de desarrollo. Como muestra el gráfico N° 2, la IED ha tenido una tendencia creciente o positiva, con tan solo dos crecimientos decrecientes en los años 1970 y 2014.

GRÁFICO N° 2
EVOLUCIÓN DE LA IED MUNDIAL 1970-2014



Fuente: United Nations Conference on Trade and Development Statistics
Elaboración: Gabriela Cobo Jurado

La IED, desde 1970 hasta la actualidad ha tenido un crecimiento anual promedio del 9% (UNCTAD, 2014), y hoy en día las empresas multinacionales (EMN) representan alrededor del 10% de la producción mundial y el 30% de las exportaciones mundiales (Sjöholm, 2013) haciendo evidente su importancia dentro de la arena del comercio internacional. Es así que las estadísticas de la IED han pasado a tener un rol importante dentro de la gobernanza de los

países, ya que históricamente ha resultado ser un elemento crucial para el diseño de políticas gubernamentales que tienen el reto de atraer y aprovechar la inversión internacional. Esta puede ser vista como un medio para establecer vínculos directos y de larga duración entre las economías. Esto debido a que ofrece desarrollar la empresa local, mejorar la competitividad de la economía “receptora” como de la “inversora”, fomentar la transferencia de Know-how, tecnología y permitir a la empresa receptora promocionar sus productos en los mercados internacionales (OCDE, 2008).

La hipótesis principal de la teoría económica neoclásica es que, si se hacen inversiones adecuadas, el capital per se conducirá al desarrollo económico, sea cual sea la estructura económica en la que se realizan las inversiones. Sin embargo, esta falta de taxonomía en donde todo es cualitativamente equivalente, incluida la nivelación del factor precio, ha llevado a pasar por alto que la capacidad de las economías para absorber en determinado momento las inversiones varía enormemente de una actividad económica a otra y de un país a otro (Reinert, 2007).

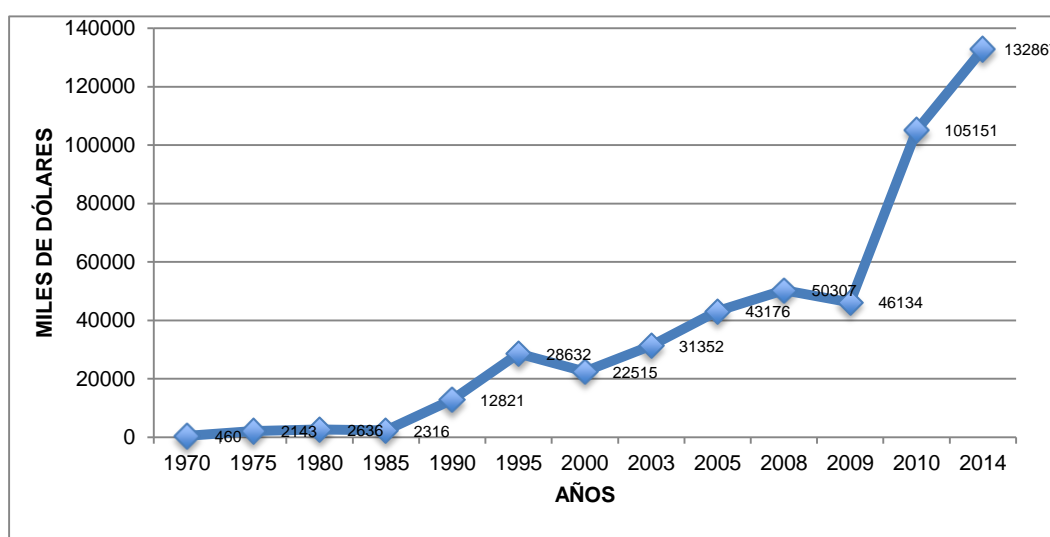
Entonces, concebir al capital per se, como la clave para el crecimiento lleva a conceder créditos a países pobres con estructuras productivas/industriales incapaces de absorber de manera rentable este capital. Los intereses de las transnacionales suelen superar la tasa de ganancia de las inversiones realizadas, y de igual forma las inversiones en capital humano sin las correspondientes modificaciones en la estructura productiva a fin de crear demanda para las habilidades adquiridas, suelen favorecer a la emigración, y la creación de plazas de empleo desreguladas o informales, lo cual se podría concebir como algunos de los “efectos perversos del desarrollo económico” (Reinert, 2007).

El Sudeste Asiático no se ha quedado atrás dentro de la evolución y desarrollo del modelo y a través de los años ha conseguido insertarse dentro de la arena internacional. Su participación e interacción con el resto del mundo, no solo ha sido marcada por la estructura material del modelo de liberalización del comercio, pero también por una estructura ideacional creada históricamente por las prácticas sociales (Arriola, 2013) de las grandes potencias como Estados Unidos y Europa. Los discursos de líderes como Truman que tienen el poder de imponer una tendencia en la psiquis de las personas y los

movimientos y flujos de personas y capital que pueden marcar, posibilitar o limitar el accionar de los gobiernos.

Si bien algunos países de la región se perfilaron como primera opción para las empresas multinacionales por su creciente mercado regional, recursos naturales y potencial de mercado exportable, no es sino hasta finales de 1980 que los flujos de IED que ingresaban a la región realmente despegan y a partir de esto crecen rápidamente (Sjöholm, 2013). Más precisamente, los flujos anuales de IED aumentaron entre 1986 y 1997 por más de 1,100%, como se puede observar en el gráfico N° 3, que presenta la evolución de la IED, específicamente en el Sudeste Asiático (UNCTAD, 2014).

GRÁFICO N° 3
EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL SUDESTE ASIÁTICO (1970 -2014)



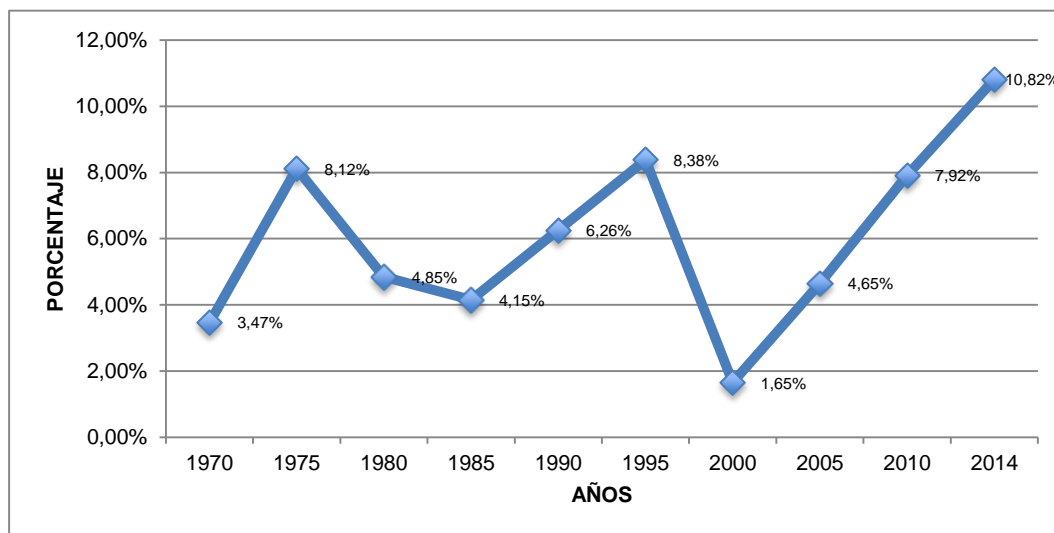
Fuente: United Nations Conference on Trade and Development, Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual, 1980-2014
Elaboración: Gabriela Cobo Jurado

La crisis asiática de finales de 1990 y la crisis en la industria de la información y la tecnología en la década de 2000, el llamado “*bust dotcom*”⁹ llevó a una disminución temporal de los ingresos de IED antes de volver a aumentar en 2003. Como se puede observar en el gráfico N° 4 y N° 5. La crisis financiera global dio lugar a una nueva reducción de las entradas de IED en

⁹ Bust dotcom.- Hace referencia a una burbuja especulativa histórica que tuvo lugar entre 1995 -2001, período en el que los valores económicos de empresas relacionadas a Internet y tecnología rápidamente y sin control y su posterior colapso. Los mercados de valores en las naciones industrializadas vieron su valor de la equidad subir rápidamente en el sector de Internet y campos relacionados. Sin embargo, en la última parte de este ciclo, gracias al aumento de los precios en las acciones, la especulación individual y la gran disponibilidad de capital de riesgo, provocaron un estallido de la burbuja que quedó marcado como el principio de una suave pero larga recesión en las naciones occidentales (Tambe, 2011).

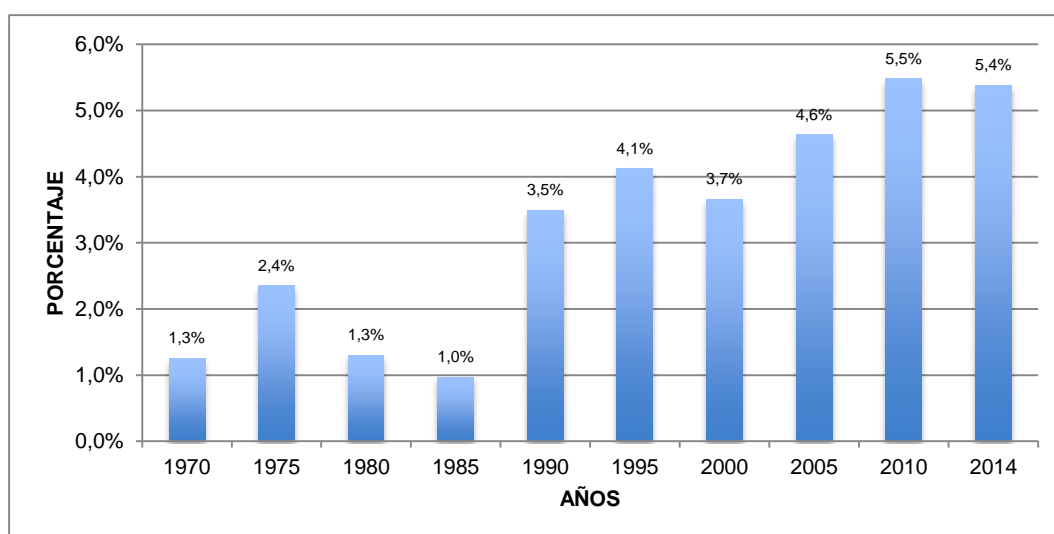
2008 y 2009, pero los últimos años se ha podido ver una fuerte recuperación y la afluencia de alrededor de 120 millones de dólares en 2011 es cinco veces los flujos en 200. El Sudeste de Asia hoy en día representa aproximadamente el 11% de los flujos mundiales totales de IED (frente al 3% en 1970) que constituye alrededor del 5% del PIB total mundial (UNCTAD, 2014).

GRÁFICO N° 4
PORCENTAJE DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL SUDESTE ASIÁTICO RESPECTO A LA IED MUNDIAL



Fuente: United Nations Conference on Trade and Development, Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual, 1980-2014
 Elaboración: Gabriela Cobo Jurado

GRÁFICO N° 5
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL SUDESTE ASIÁTICO RESPECTO AL PIB MUNDIAL



Fuente: United Nations Conference on Trade and Development, Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual, 1980-2014
 Elaboración: Gabriela Cobo Jurado

Dentro de la región, las actitudes y políticas hacia la IED difieren tanto entre países así como también dentro de los países a través del tiempo. Algunas economías han optado por nacionalizar las empresas extranjeras existentes y cerrar sus mercados, mientras que por otro lado, otras se han mantenido siempre predispuestas a la entrada de capitales y gastando grandes sumas de dinero público en tratar de atraer a multinacionales extranjeras. Es así que las diferencias en las políticas hacia, y en los flujos reales de la IED hace que el Sudeste Asiático un atrayente campo de pruebas para examinar los determinantes de las políticas de IED y el efecto de las corrientes de IED (Sjöholm, 2013). Para el efecto, se presenta en la siguiente tabla la distribución de la IED dentro de la región.

TABLA N° 3
DISTRIBUCIÓN DE LA IED EN EL SUDESTE ASIÁTICO (1970-2014)

	PERIODOS DE TIEMPO							
	1970-1979		1980-1989		1990-1999		2000-2014	
PAÍSES	TOTAL	%	TOTAL	%	TOTAL	%	TOTAL	%
Brunei	38	314,0%	-12	-0,03	3293	1,46	3381	0,60
Camboya	1	0,8%	1	0,00	1244	0,55	8151	1,44
Indonesia	3088	2509,0%	3261	8,63	20116	8,91	93547	16,53
Laos	2	1,0%	4	0,01	548	0,24	2022	0,36
Malasia	3261	0,1%	8387	22,20	48158	21,34	53411	9,44
Myanmar	4	3,0%	55	0,15	3602	1,60	9814	1,73
Filipinas	801	650,8%	3178	8,41	11938	5,29	15121	2,67
Singapur	3013	2448,0%	19069	50,48	89791	39,78	236977	41,89
Tailandia	799	649,0%	5153	13,64	31839	14,11	46092	8,15
Timor Oriental	0	0,0%	0	0,00	0	0,00	199	0,04
Vietnam	7	5,0%	56	0,15	13378	5,93	41987	7,42
TOTAL	12307		37776		225704		565775	

*miles de dólares

Fuente: United Nations Conference on Trade and Development, Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual, 1970-2014

Elaboración: Gabriela Cobo Jurado

Como se puede observar, la participación de Indonesia destaca, ya que este país recibe la mayor cantidad de flujos de IED, sustancialmente mayor cantidad en la primera década y reduciéndose en las siguientes décadas. Malasia y Singapur también han recibido relativamente grandes cantidades. Sin embargo, Singapur a pesar de ser el mayor receptor de IED de la región, es también un centro regional tanto para el comercio internacional y las negociaciones, por lo que gran parte de esta entrada de IED termina en otros países o realizan un recorrido conocido como *roundtripping*, que significa que

vuelven al país de origen (Sjöholm, 2013).

Por otro lado, Tailandia ha sido el segundo mayor receptor de la IED en la década de 2000, mientras que los flujos de IED a Filipinas han sido relativamente pequeños durante todo el período. Vietnam, Camboya y Laos liberalizaron sus economías a finales de 1980 y principios de 1990, presentando un incremento en el capital que ingresaba a estas naciones. Es así que se puede evidenciar que la cantidad de IED en la región es relativamente alta y que los flujos han ido aumentando con el tiempo. Esto gracias a que los cambios tecnológicos han hecho posible una mayor integración económica mundial y el cambio ideológico de los gobiernos con una tendencia pro-globalización. Si los analizamos por separado, se vuelve más claro el rol de estos factores en el predisposición hacia la IED y las EM (Sjöholm, 2013).

La IED entre sus principales características, requiere de la posibilidad para realizar operaciones a través de largas distancias ya que muchos de los componentes y servicios necesitan ser trasladados entre diferentes ramas de la empresa multinacional. Además, se requiere la coordinación, supervisión y visitas por parte del personal y flujo constante de información. La disminución de los costes de transporte y mejoras en las tecnologías de comunicación durante las últimas décadas han hecho todos estos intercambios más fácil (Sjöholm, 2013). De acuerdo con el Banco Mundial, los costes de transporte y logística del comercio se han reducido a la mitad desde la década de 1970 (World Bank, 2009).

La integración del Sudeste Asiático en los procesos productivos globales se remonta a 1968 cuando las empresas estadounidenses *National Semiconductors* y *Texas Instruments* comenzaron operaciones en Singapur (Lee, 2000). A inicios de la década de 1970, este país se convirtió en el principal ensamblador de semiconductores de empresas provenientes de Estados Unidos y Europa, y ya para 1972 algunas de estas comenzaron a reubicar algunas actividades de montaje de gama baja a los países vecinos, en particular Malasia, Tailandia y Filipinas, en respuesta al alza de los salarios y los costos en Singapur gracias a esta nueva demanda que se había creado. A finales de la década de 1980, muchas EM habían llegado a la región creando una nueva división regional del trabajo sobre la base de salario y habilidades

relativas en diferentes etapas del proceso de producción. A principios de 1980, el sudeste de Asia producía más del 70% del total de los Estados Unidos de semiconductores; y la participación combinada de otros países cercanos, dentro del mismo giro de negocio, como Hong Kong, Taiwán y Corea, y se redujo a 17% (Athukorala, & Kohpaiboon 2013).

El despunte del Sudeste Asiático en la industria se podría explicar por la naturaleza de las inversiones que llegaban a la región pero también por un tema de especulación. En este momento, la revolución cultural de China estaba llegando a su altura, y la estabilidad política fue un factor clave para que en un inicio se elija el Sudeste Asiático ya que Corea del Sur, Taiwán y Hong Kong se encontraban demasiado cerca del área de conflicto, causando alarma a los inversores (Goh, 1993; 253). A mediados de la década de 1980, el mercado de disco duros llegó a Singapur, convirtiéndolo aún más en punto de concentración global, y al igual que con los semiconductores, para finales de 1990 se había ya construido una red de producción focalizada que abarcaba a Malasia, Tailandia y Filipinas acogiendo a empresas como *Seagate*, *Maxtor*, *Hitachi Metals*, *Control Data*, *Applied Magnetics* y *Conner Peripherals* (McKendrick, 2000) y convirtiéndolo a la región en la mayor exportadora mundial de unidades de disco duro (Athukorala, & Kohpaiboon 2013).

Hasta alrededor de la década de 1990, la participación de los países del Sudeste Asiático en el reparto de la producción mundial era predominantemente un intercambio bidireccional con los países de origen de las EMN: ya que las piezas y componentes eran llevados a estos países para el montaje y las piezas y componentes ensamblados fueron luego re exportados al país de origen para ser incorporado en los productos finales. Pero a medida que las redes de suministro de partes y componentes se establecieron con firmeza, los productores de los países avanzados comenzaron a mover el montaje final de una creciente gama de productos electrónicos y eléctricos como computadoras, cámaras, televisores y automóviles a los lugares del sudeste asiático. Este proceso se intensificó a raíz de la rápida apreciación del yen tras el Acuerdo del Plaza en 1985, lo que impulsó a las empresas multinacionales japonesas en la electrónica y las industrias de bienes eléctricos trasladar las plantas de ensamblaje en el sudeste de Asia para de esta conservar su competitividad internacional (Athukorala, & Kohpaiboon 2013).

En los últimos años, las inversiones y las redes de producción dentro de la región se han expandido más allá de sus bases originales. A finales de la década de 1980, algunas empresas provenientes de Corea, Taiwán y Japón llegaban a instalar plantas de ensamblaje en la región como respuesta a algunas reformas de políticas orientadas al mercado. Sin embargo en su mayoría se trataban de un modelo de sustitución de importaciones con pocos links a las redes mundiales o empresas matrices de las multinacionales.

La temprana experiencia que atravesó Singapur, Malasia, Tailandia y Filipinas indican evidencia de un fenómeno muy interesante que podría explicar la abrumante participación de la industria textil de hoy en día en la región. Esto, ya que, parecería que el sudeste asiático tuviera una especie de mentalidad de manada en el proceso de selección de las empresas multinacionales en la industria electrónica mundial, sobre todo si el primer participante es un jugador importante en la industria (Sjöholm, 2013).

Al mismo tiempo, cuando China comenzó a surgir como una potencia comercial, a finales de 1980 hubo una preocupación creciente en los círculos políticos del sudeste asiático por el miedo a que China acapare las oportunidades de exportación de la región. Inicialmente, este miedo al acaparamiento se centró en artículos manufacturados como ropa, calzado y artículos deportivos, pero pronto empezó a ser generalizado a medida de que China comenzó a integrar rápidamente la red mundial de artículos electrónicos y tecnológicos gracias al aumento de IED en estas industrias (Athukorala, & Kohpaiboon 2013). Como se puede observar en el gráfico, desde 1985 hasta la década de 1990, la IED que recibía China comienza a igualar la cantidad de IED que recibía todo el sudeste asiático (Sjöholm, 2013).

TABLA N° 4
EVOLUCIÓN DE LA IED EN EL SUDESTE ASIÁTICO CON RESPECTO A CHINA

AÑOS										
	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2014
China	0	0	57	1 956	3 487	37 521	40 715	72 406	114 734	128 500
Sudeste asiático	460	2 143	2 636	2 316	12 821	28 632	22 515	43 176	105 151	132 867

*miles de dólares

Fuente: United Nations Conference on Trade and Development, Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual, 1980-2014

Elaboración: Gabriela Cobo Jurado

Este rápido aumento de la participación de China en los mercados internacionales y su incremento en las exportaciones mundiales, además de su adhesión a la OMC en 2001 (World Trade Organization, 2016), lo cual no solo le proporcionó la condición de nación más favorecida, pero también mejoró su atractivo para la inversión mediante la reducción del riesgo país. Sin embargo, este cambio estructural no se ha traducido en un "vaciamiento" de las bases de producción en el sudeste de Asia. Por el contrario, como se puede observar en la tabla N° 4, las últimas dos décadas se ha producido una estrecha complementariedad entre China y países del sudeste asiático dentro de las redes globales de producción, por tres razones (Athukorala, & Kohpaiboon 2013).

En primer lugar, la expansión de empresas que realizan el montaje final de sus productos en China ha creado una nueva demanda de piezas y componentes fabricados en el sudeste asiático, gracias al bajo costo de la manufactura y la cercanía geográfica lo cual reduce los costos de la logística internacional. En segundo lugar, muchas de las empresas multinacionales que desarrollaban partes o ensamblan los productos finales, en las dos últimas décadas han movido también sus oficinas centrales a ciudades como Bangkok, Singapur, Manila y Penang. Esto significa que hoy en día sus operaciones en la región también abarcan la planificación empresarial y financiera, la I&D, diseño de productos y desarrollo de estrategias de marketing y ventas. Y tercero, en los últimos años a pesar de que la industria de la electrónica sigue siendo el principal motor del crecimiento de la región; la base de la producción ha

comenzado a diversificarse en varias líneas de productos en la última década (Athukorala, & Kohpaiboon 2013).

1.3.2. Factores determinantes para la participación de la región

A través de los años, varios factores han influido en la continua y creciente atracción del sudeste de Asia como un punto de localización de las actividades de montaje dentro de las redes globales de producción. Entre estas, se encuentra el la ventaja relativa de los costes de los factores de los países que conforman la región, las políticas de comercio e inversión relativamente más favorables, una estructura favorable de los sistemas de comunicación transfronteriza y la especialización internacional ya que se han caracterizado por la aglomeración de empresas de un mismo giro de negocio, una vez que una empresa despunta.

1.3.2.1, Sistemas de comunicación transfronteriza

La disminución de los costes de transporte y mejoras en las tecnologías de comunicación durante las últimas décadas han hecho todos estos intercambios más fácil. Todos los costos de transporte han disminuido. Según el Banco Mundial (2009) el costo total del transporte y logística internacional se ha reducido a la mitad desde mediados de la década de 1970. Además, el desarrollo y la expansión de Internet ha potenciado las formas de comunicarse a largas distancias. La capacidad de coordinar y controlar los procesos de producción en tiempo real mediante sistemas informatizados ha sido fundamental para la desintegración vertical de los procesos de producción en los países de altos ingresos y la externalización de los países de ingresos medios (Sjöholm, 2013).

1.3.2.2. Cambio institucional

Un criterio fundamental para la atracción de IED es que el país anfitrión dará a esas inversiones. Esto no siempre ha sido el caso en el Este de Asia. Los países en desarrollo tendieron durante mucho tiempo para utilizar la sustitución de importaciones para fomentar el crecimiento de las empresas nacionales. Entre las estrategias utilizadas por estos países, se encontraba la restricción del acceso de las empresas multinacionales extranjeras al mercado

nacional y la nacionalización de empresas extranjeras en países como Indonesia, Malasia y Filipinas. Sin embargo, en el resto de países eran común los altos aranceles a la importaciones y restricciones a la IED. Y no es hasta los años 1960 y 1970 que tras el éxito de Japón al utilizar una estrategia aperturista, el sudeste de Asia toma el camino aperturista comenzando con Singapur, impulsando al resto de la región a liberalizar sus regímenes comerciales y fomentar la entrada de las empresas multinacionales extranjeras (Sjöholm, 2013).

Entre estos países, Malasia comienza a hacer cambios ya en la década de 1970, Indonesia a finales de 1980 y principios de 1990, y los países de planificación centralizada incluso más tarde. Los regímenes de IED aún difieren sustancialmente entre los países del sudeste asiático, con un poco de ser más abiertos que otros, pero todos los países se han vuelto más abiertos a la IED en comparación con la situación de hace unas décadas (Brooks & Hill, 2004).

1.3.3. Integración económica y ASEAN

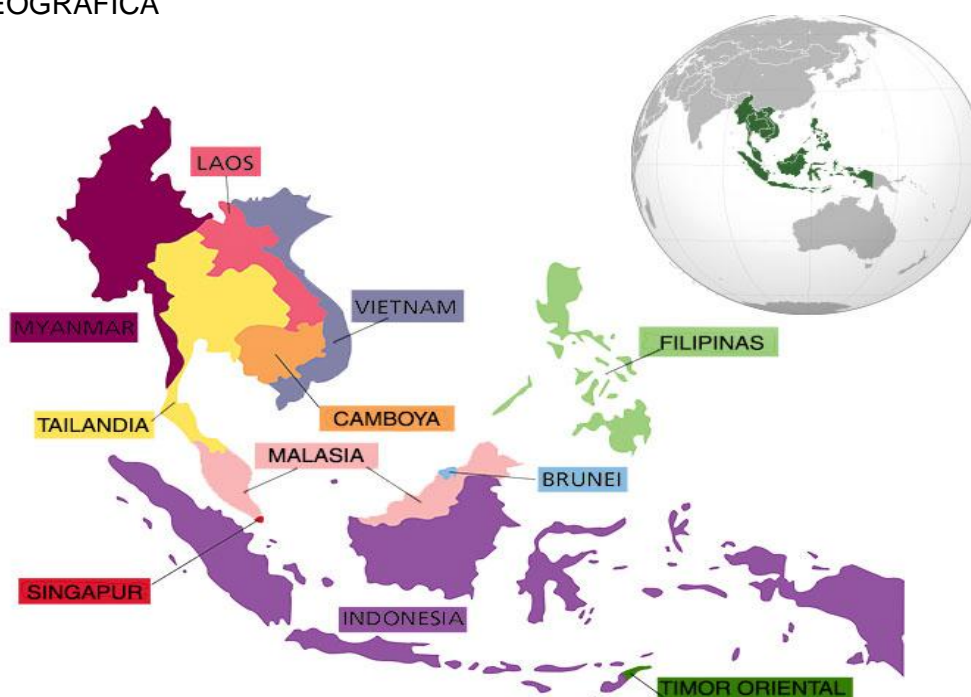
Los países de la región del Sudeste Asiático o Asia Sudoriental, a través del tiempo han presentado varias características comunes, que dieron paso al proceso de integración y creación de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN). Entre estas características, se puede resaltar el hecho de que casi todos estuvieron colonizados por países occidentales antes de conseguir la independencia después de la segunda Guerra Mundial. También, se trata de países dependientes de la agricultura o servicios primarios como fundamento de su actividad económica. Y finalmente, que todos ellos tienen una población pluri-étnica, pluri-lingüe, pluri-religiosa y pluricultural (Rampak, 1994).

La ASEAN fue creada el 8 de agosto de 1967 en Bangkok, Tailandia, con Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia. Esta fue constituida con la firma del Tratado del ASEAN o el ASEAN Charter, al cual se unieron posteriormente Brunei (1984), Vietnam (1995), Myanmar en 1997 y Cambodia (ASEAN Organization, s.f.). Sin embargo, cabe recalcar que de los 11 estados que forman la región, Timor Oriental es el único que no pertenece al organismo, sin embargo tiene participación activa y status de observador desde

el 2005.¹⁰ Es así que a pesar de las disparidades económicas, históricas y culturales, en la actualidad se encuentran unidos por varias esferas políticas, recursos compartidos, migración, redes de negocios y cooperación intra-regional (McKinsey Global Institute, 2014).

El Sudeste Asiático ha disfrutado de un notable progreso económico, entendido en términos de crecimiento del PIB y las exportaciones, llegando a posesionarse como bloque, en la séptima mayor economía del mundo desde finales del 2000, siendo la ASEAN la principal entidad de la región. Gran parte de este crecimiento, ha sido generado por una fuerza de trabajo en expansión y el cambio de la agricultura a la manufactura como principal actividad económica (McKinsey Global Institute, 2014).

GRÁFICO N° 6
PAÍSES QUE CONFORMAN EL SUDESTE ASIÁTICO Y SU UBICACIÓN GEOGRÁFICA



Fuente: International Bar Association, 2013
Elaboración: Gabriela Cobo Jurado

Entre los objetivos y propósitos más relevantes de la ASEAN están: “Acelerar el crecimiento económico, el progreso social y el desarrollo cultural en la región a través de esfuerzos conjuntos en el espíritu de igualdad y asociación con el fin de fortalecer los cimientos de una comunidad próspera y

¹⁰ El status de este país se debe a que es recién en 2002 que se da la independencia del mismo y se lo reconoce como República Democrática de Timor Oriental. Su proceso de adhesión oficial a la ASEAN fue aceptado en el mismo año y está esperado se culmine en 2017, con el ingreso oficial del país al organismo (Hunt, 2016).

pacífica...” (ASEAN Secretariat, 2008: 4). El bloque ha buscado la consecución de estos objetivos principalmente, a través de la “...adhesión a los principios de la Carta de las Naciones Unidas” y la “expansión de su comercio” como se explicita en el tratado constitutivo (ASEAN Secretariat, 2008: 7).

Esta coalición de Estados miembros notablemente diversos (Brunei, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam) se ha embarcado en un ambicioso proyecto para crear una comunidad económica más unificada con vínculos financieros más profundos para poder asumir a una escala mayor, los retos de la economía actual y lograr mayor poder de negociación dentro de la esfera internacional. Y aunque gran parte del progreso ha sido impulsado por un amplio cambio de la mano de obra de la agricultura hacia sectores más eficientes; las lagunas y las deficiencias existentes en sus economías e instituciones, podrían limitar el potencial de la región y dificultar su capacidad para seguir elevando el nivel de vida en las próximas décadas (McKinsey Global Institute, 2014).

Por otro lado, existen grandes disparidades entre los Estados miembros, como se muestra en la tabla N° 5, Indonesia representa más de un tercio de la producción económica de la región y es miembro del G-20, mientras que Myanmar, emergiendo de décadas de aislamiento, sigue siendo un mercado fronterizo que trabaja para construir su marco institucional. El PIB per cápita de Singapur es más de 30 veces el de Laos y más de 50 veces el PIB per cápita de Camboya o Myanmar; de hecho, incluso supera a economías como Estados Unidos y Canadá (McKinsey Global Institute, 2014).

TABLA N° 5
PRINCIPALES DATOS DE LOS PAÍSES DEL SUDESTE ASIÁTICO

PAÍS	AÑO DE ENTRADA A LA ASEAN	POBLACIÓN	PIB	CRECIMIENTO ANUAL DEL PIB
		<i>*millones</i>	<i>*mil millones</i>	%
BRUNEI	1984	0.4	17	1.1
CAMBOYA	1999	15.1	15.5	7.8
INDONESIA	1967	249.9	863.3	5.8
LAOS	1997	6.8	10.9	7.8
MALASIA	1967	29.7	312.4	5
MYANMAR	1997	62.8	59	8.6
FILIPINAS	1967	98.4	272	5.4

SINGAPUR	1967	5.4	295.7	6.3
TAILANDIA	1967	67	387.2	3.8
VIETNAM	1995	91.7	171.2	6.4
TIMOR ORIENTAL	PENDIENTE (2017)	1.2	1.44	1.54

Fuente: McKinsey Global Institute, 2014 y World Bank Database, 2014
Elaboración: Gabriela Cobo Jurad

TABLA Nº 6
DESEMPEÑO ECONÓMICO DE LA ASEAN DESDE EL AÑO 2000

GDP 2013		Crecimiento Real del PIB		Volatilidad del crecimiento del PIB en 2000 - 2013		Participación de la deuda en el PIB		Tasa de inflación 2013	
* billones de dólares		%		%		%		% deflactor del PIB	
Estados Unidos	16.8	China	10.0	Rusia	4.2	Japón	243.2	India	7.0
China	9.3	India	7.0	India	2.4	Italia	1332.5	Rusia	6.5
Japón	4.9	ASEAN	5.1	Reino Unido	2.3	Estados Unidos	104.5	Brasil	6.5
Alemania	3.6	Rusia	4.4	Italia	2.3	Francia	93.9	ASEAN	2.8
Francia	2.7	Brasil	3.2	Alemania	2.3	Reino Unido	90.1	Alemania	2.3
Reino Unido	2.5	Canadá	1.9	Japón	2.2	Canadá	89.1	Reino Unido	2.1
ASEAN	2.4	Estados Unidos	1.8	Brasil	2.2	Alemania	78.1	China	1.7
Brasil	2.2	Reino Unido	1.5	China	1.8	India	66.7	Estados Unidos	1.5
Rusia	2.1	Alemania	1.1	Estados Unidos	1.7	Brasil	66.3	Canadá	1.5
Italia	2.1	Francia	1.0	Canadá	1.7	ASEAN	46.7	Italia	1.4
India	1.9	Japón	0.8	Francia	1.6	China	22.4	Francia	1.1
Canadá	1.8	Italia	0.0	ASEAN	1.5	Rusia	13.4	Japón	-0.6

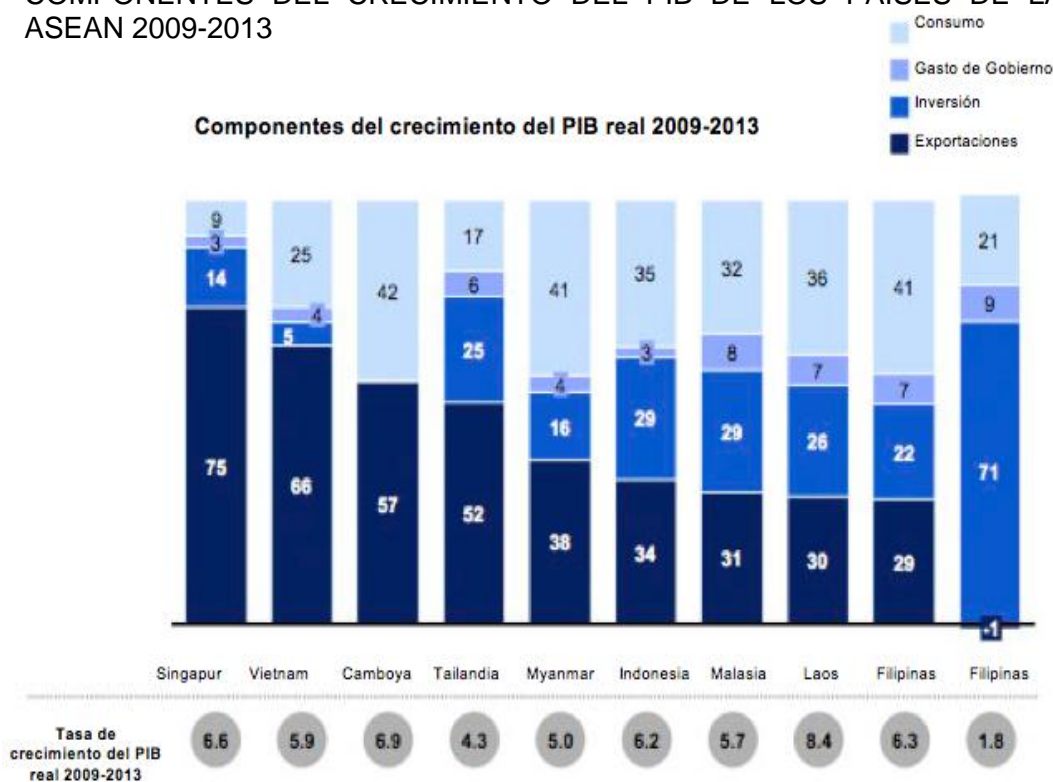
Fuente: McKinsey Global Institute, 2014. Adaptación al español.
Elaboración: Gabriela Cobo Jurado

La interconexión económica entre estos países es cada vez más amplia y compleja. En 2012, los flujos de bienes, servicios y finanzas a través de las fronteras llegaron a 26 billones de dólares, o 36% del PIB mundial. Es decir, 1,5 veces más grande que el PIB en 1990, y los flujos actuales podrían casi triplicarse para 2025. Lo cual convierte a la región en una zona económica de alto interés, ya que como se ha logrado demostrar a través del tiempo, los países que están más conectados dentro de las redes mundiales de flujos experimentan mayores beneficios en términos de crecimiento del PIB que los países que están menos conectados (McKinsey Global Institute, 2014).

La ASEAN representa el 7% de las exportaciones mundiales, situándose sólo entre la Unión Europea, Norteamérica y China / Hong Kong entre las principales regiones exportadoras del mundo. Su comercio

internacional casi se ha triplicado en la última década. A medida que sus Estados miembros han desarrollado capacidades de fabricación más sofisticadas, sus exportaciones se han diversificado, y han dado carta abierta a la inversión extranjera. Siendo el comercio y la inversión, dos rubros que han desempeñado un papel importante en la economía de cada país, como se puede observar en el gráfico N° 7. Es así que, de los 11 países del Sudeste Asiático, para 10 de ellos tanto las exportaciones como la inversiones representan más del 50% de aporte al crecimiento del PIB entre los años 2009 al 2013 (McKinsey Global Institute, 2014).

GRÁFICO N° 7
COMPONENTES DEL CRECIMIENTO DEL PIB DE LOS PAÍSES DE LA ASEAN 2009-2013



Fuente: McKinsey Global Institute, 2014. Adaptación al español.
Elaboración: Gabriela Cobo Jurado

Como resulta evidente, las relaciones económicas internacionales han cambiado significativamente en los últimos dos décadas. El comercio se ha desarrollado espectacularmente, dando lugar a la globalización e interconectividad de la economía mundial la misma que recíprocamente ha facilitado el aumento del comercio. La complejidad cada vez mayor entre las naciones, incluida la división de los procesos productivos a nivel planetario, y las oportunidades abiertas para productores eficientes suponen y explican la

tendencia actual hacia políticas comerciales de apertura y de búsqueda de eficacia y complejidad (Corporación de Estudios y Publicaciones , 1998).

Sin embargo, parecería ser que la teoría del Comercio Internacional de Ricardo, posibilita que una nación goce de una ventaja comparativa en ser o seguir siendo pobre, porque según la teoría del comercio internacional que constituye la base del actual orden económico mundial parecería conducir a la nivelación de salarios y calidad de vida entre los países ricos y los pobres (nivelando el factor precio) pero es incapaz de captar las diferencias cualitativas entre las diferentes actividades económicas que acaban convirtiéndose en diferencias de ingresos muy notables (Reinert, 2007). Vemos como organizaciones como la OMC, el Banco Mundial, en conjunto con las grandes potencias económicas han sido las promotoras de este modelo, y se han encargado de establecer las reglas de juego para el resto de países. Estos principios y reglas que aplican para todos los países de los más diversos sistemas políticos, económicos y sociales, y diferentes grados de apertura al comercio. Sin embargo, como se demuestra en la segunda parte del este capítulo, lo preocupante es que el modelo no necesariamente busca promover la participación democrática de los individuos ni respetar su derecho al desarrollo, sino lograr una desregularización del mercado promovida por el Estado, es decir, dirigirse hacia una nueva regulación dirigida por las fuerzas dominantes del capital.

Los gobiernos se convierten en agentes que hacen elecciones en nombre de sus pueblo, los cuales se ven afectados por estas decisiones. Pero como reconoce el autor Onuf, en un mundo complejo, las decisiones que toman estos agentes producen consecuencias para otros agentes que no pueden dejar de ser consientes y responder. Una consecuencia del desarrollo de la economía durante el siglo XXI es la pérdida de dos dimensiones importantes: el tiempo (la historia) y el espacio (la geografía) (Onuf, 1998). El mundo de la economía se convierte en un espacio con alto nivel de abstracción en el que no se reconocen los rendimientos decrecientes, el cambio tecnológico y las sinergia de factores que combinados producen causas o reacciones acumulativas que generan los cambios estructurales a nivel social, como se abordará en los siguientes capítulos.

La tercera parte del capítulo, reitera la idea que la hipótesis principal de la teoría neoclásica es que, si se hacen inversiones adecuadas, el capital per se conducirá al desarrollo económico, sea cual sea la estructura económica en la que se realizan las inversiones. Sin embargo, esta falta de taxonomía en donde todo es cualitativamente equivalente, incluida la nivelación del factor precio, ha llevado a pasar por alto que la capacidad de las economías para absorber en determinado momento las inversiones varía enormemente de una actividad económica a otra y de un país a otro como se hace evidente en las disparidades que existen entre los países del Sudeste Asiático. De esta manera, nos permite cumplir con el objetivo específico del capítulo que buscaba establecer la relación del comercio internacional y el modelo de producción actual con el desarrollo social y económico de los países.

CAPÍTULO II

EL SECTOR TEXTIL Y LA INDUSTRIA DE LA MODA EN EL MUNDO

Una vez realizada la relación entre el comercio y el desarrollo social y económico de los países, se toma al sector textil para ejemplificar cómo la comercialización de las prendas de vestir y la perpetuación de un modelo disfuncional conlleva a la problemática presentada inicialmente de los abusos a los trabajadores dentro de esta industria. Por lo tanto, es crucial para esta investigación, tener un conocimiento más profundo de las dinámicas que presentan el sector textil y de la industria de la moda ya que se ha convertido en una de las más globalizadas y que permite evidenciar la marcada diferencia socio-económica de las personas que conforman las complejas cadenas de suministro. En el presente capítulo se hace un repaso de la evolución de la industria y de la moda como construcción social. Además también se analiza las tendencias que han tomado tanto productores como compradores en las últimas décadas.

2.1. Evolución de la industria textil

Hacer un recuento histórico de la evolución de la industria permitirá dentro de este sub capítulo entender el paso del uso de prendas de vestir como una necesidad básica inherente al ser humano a una práctica social global que mueve grandes cantidades de capital económico y ha provocado cambios en las estructuras económicas de los países y en el modelo de consumo de las personas.

2.1.1. Historia y desarrollo

A través de los años, los textiles han formado una gran parte de nuestras vidas, transformándose con el pasar de los años y adaptándose a las diferentes, ideas, coyuntura y etapas de la humanidad. Es así que desde el inicio de los tiempos, según estudios científicos realizados en los últimos años se estima que los humanos han estado usando ropa por alrededor de 190000 años (Walton, 1937). Entender esta evolución se vuelve relevante para esta investigación, porque nos demuestra la importancia que han tenido los textiles no solo en la evolución de la humanidad, sino también el rol que han jugado

dentro de la economía mundial a través de las diferentes civilizaciones y etapas del mundo. De igual manera, las transformaciones por las que ha atravesado la industria han dado forma al modelo actual que se abordará posteriormente dentro de este capítulo.

La palabra “textil” viene del latín “texere” que significa tejer, trenzar o construir (Walton, 1937). Los textiles o la tela con la cual se fabrica la ropa y la vestimenta se trata de un tejido flexible que está formado de una red de fibras naturales o artificiales llamadas hilos. Y la ropa o vestimenta, se refiere a una pieza acabada de tela que se puede usar para diferentes propósitos. La historia de los textiles se inicia con la lana en la Edad de Piedra, las fibras de lino en Turquía, la ruta de la seda en Asia, el Mediterráneo y Lejano Oriente, el algodón de la India, Perú, China y Egipto, los cuales llegaron a ser parte integral de la distribución de los bienes manufacturados, culturas y filosofías, ayudando a desarrollar las grandes civilizaciones (NY Fashion Center Fabrics, 2016), y convirtiéndose en un factor importante del comercio y la política exterior en el mundo (Rajani, 2012).

Durante la Edad Media, la ropa y fibras de mayor producción eran adquiridas a la mayoría de la gente, mientras que los materiales más finos tales como sedas y las sábanas eran los símbolos de la realeza y los ricos. Durante el siglo 14, sin embargo, los avances en el teñido y confección aceleró la propagación de la moda en toda Europa occidental, y alteró drásticamente el modo de pensar tanto del hombre rico y plebeyos (NY Fashion Center Fabrics, 2016). Pero también llevó a despertar interés en la mejora de los cultivos y la productividad y de las materias primas y a la mecanización de todos los procesos de transformación y fabricación de la ropa (Rajani, 2012). Sin embargo, la auténtica revolución, llegó en 1771 con la aparición del molino o máquina de hilar creada por Richard Arkwright y la creación de lanzadera volante por Jhon Kay en 1733, seguidos por la máquina de vapor rotatoria de James Watt en 1782, máquinas de vapor mecanizadas en 1796 y máquinas a motor en 1836, que significaron piezas clave en el proceso de industrialización durante el inicio de la Revolución Industrial¹¹, durante la segunda mitad del siglo XVIII (Rajani, 2012).

¹¹ Revolución industrial.- periodo de transformación que atravesó el Reino Unido de una economía agrícola y comercial a una economía industrializada y tecnológica que se inició en la segunda mitad del siglo XVIII. Esta tuvo lugar entre inicios de 1764 hasta finales de 1830, extendiéndose a gran parte de Europa occidental y Norteamérica (Ruiz, Ibáñez , & Garrido , 2012).

A partir de esto, las prendas de vestir se hicieron cada vez más elaboradas durante los siglos XIX y XX, ya que los métodos de producción cambiaron drásticamente para el final de la revolución industrial. Y es a partir de ese momento, en que la mecanización permitió hacer disponible los textiles y ropa de calidad para las masas a precios asequibles (NY Fashion Center Fabrics, 2016). Si bien Reino Unido jugó un rol fundamental dentro del nacimiento y desarrollo de la industria textil, otros países como China, India, Japón y los Estados Unidos también hicieron una contribución significativa (Rajani, 2012). Inicialmente, China tenía y había previsto ya todo el aparataje y tecnología incluso antes de la revolución industrial, pero sin embargo el sistema restrictivo del gobierno no dejó que la industria despegue. Por otro lado, India fue el principal productor de hilados de algodón fino y tejido en el siglo XVII y Estados Unidos por su parte, durante los años 1790 y 1810 hicieron despegar la industria en el país ya que se encontraban fabricando su propia maquinaria y tenía algodón de cosecha propia de los estados del sur (Rajani, 2012).

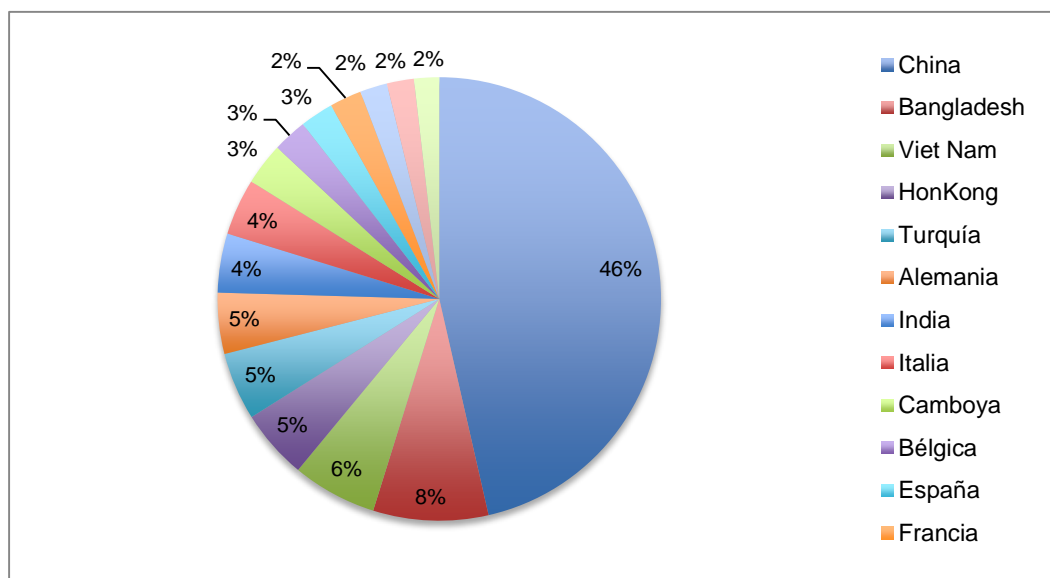
Posteriormente, la rápida industrialización en la industria de la ingeniería dio paso también a las exportaciones a Japón de una cuarta parte de hilo de algodón producido en el mundo durante la Primera Guerra Mundial, promoviendo así la participación de los países asiáticos hasta llegar a tener el 20% de las exportaciones mundiales en 1940. Sin embargo, alrededor de 1970 los altos costos de producción, la escasez de mano de obra en la región causado por el boom de entrada de la IED, llevaron al sector productivo japonés a sustituir las prendas textiles por productos más complejos pero más rentables como los automóviles y los aparatos electrónicos (NY Fashion Center Fabrics, 2016).

En la región asiática, durante esta misma época, las nuevas economías industrializadas llamadas “Tigres Asiáticos”¹² que incluían a Taiwán, Hong Kong y Singapur desarrollaron la industria de la confección en sus países. Entre mediados de los años ochenta y noventa, la producción de ropa aumentó considerablemente en Filipinas, Malasia, Tailandia, Indonesia, India siguiendo el ejemplo de los Tigres Asiáticos. Y es hasta los años 90 que países como Bangladesh, Sri Lanka, Pakistán y Vietnam entran en el mercado de las

¹² Tigres asiáticos.- Se conoce a los tigres asiáticos a una nueva generación de nuevos países industrializados que se localizan en Asia (Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán) y que, entre 1960 y 1990, mantuvieron tasas de crecimiento e industrialización superiores al resto de la región (Berdugo, 2014).

prendas de vestir a gran escala llegando a jugar un rol muy importante hasta la actualidad (Rajani, 2012).

GRÁFICO N° 8
PRINCIPALES EXPORTADORES DE TEXTILES Y VESTIMENTA 2015



* Producto: 61 Prendas y complementos (accesorios)
Fuente: Centro de Comercio Internacional, Trade Map
Elaboración: Gabriela Cobo Jurado

Como se puede observar en el gráfico, todo el proceso por los que ha atravesado la industria textil y de prendas de ropa ha llevado a concentrar la producción y exportación de estos productos en ciertas áreas geográficas. En 2015, la exportación de prendas ropa alcanzó los \$223.668.505 dólares americanos, de los cuales concentran el Pareto en 10 países que son: China, Vietnam, Hong Kong, Turquía, Alemania, India, Italia, Camboya, Bélgica (Trade Map, 2015). Resulta entonces, sujeto de atención el hecho de que el continente asiático monopolice las exportaciones hoy en día (Rajani, 2012).

2.1.2. Construcción de la moda como idea global

Los textiles han sido una parte fundamental de la ciencia de la vida humana desde el comienzo de la civilización. Y los métodos y materiales utilizados en su fabricación se han expandido enormemente, abriendo camino y dando paso a camino las innovaciones, invenciones y la industrialización. El uso de ropa es una característica específicamente humana y característica de la mayoría de sociedades (Walton, 1937). Por consiguiente, la importancia social de un producto acabado refleja la cultura, los sentimientos,

conocimientos, recursos y la tecnología que las diferentes civilizaciones tenían a su disposición. La textura, el patrón el estilo nos muestra factores como el orden del rango social, la posición política e influencia de las personas ya que con el pasar de las décadas los textiles no solo se han utilizado en el cuerpo, pero también en el hogar, en el trabajo y para usos misceláneos (Walton, 1937). Es así que poco a poco, el concepto de textiles y moda se ha convertido en una idea muy maleable, dependiendo de la coyuntura y la temporalidad. Pasó de ser un objeto cuya importancia recaía en su funcionalidad a transformarse en una idea convertida en industria multimillonaria que apela a los gustos de las personas manipulando la psiquis y haciendo borrosa la línea entre necesidad y deseo. En un mundo configurado por las prácticas sociales y por las ideas, el sector textil ha ganado entonces relevancia y se ha convertido en “moda” gracias a la institucionalización del consumo, la creación a gran escala de necesidades artificiales y a la normalización y control de la vida privada de las personas (Arriola, 2013).

Parte de esta institucionalización del consumo de los textiles va de la mano con la historia del comercio internacional que comenzó con el intercambio de cuero, algodón, seda y colorantes. La fascinación por las telas de lujo importadas llevó incluso a la implementación de leyes suntuarias en épocas como la edad media o el renacimiento. Y a pesar de que ya existía comercio a través de los continentes, el comercio a través de la llamada “ruta de la seda” se convirtió en un factor importante en el desarrollo de las civilizaciones, mediante la conexión de este a oeste y la participación de comerciantes, peregrinos, monjes, soldados y nómadas contribuyeron para sentar las bases para el mundo moderno (Rajani, 2012).

Hasta el día de hoy, la industria textil juega un papel fundamental para el crecimiento económico de los países tanto desarrollados como en desarrollo. De hecho, el algodón, que sigue siendo la base principal de los textiles, es uno de los cultivos agrícolas e industriales más importantes ya que se cultiva en más de 100 países alrededor del mundo y ocupa el 2% de las tierras cultivables a nivel global. Esto significa que después de los productos agrícolas para consumo es el siguiente con más participación en el comercio internacional (Rajani, 2012). La primera revolución industrial fue una revolución de la tecnología textil, y las primeras manifestaciones y protestas laborales también ocurrieron en fábricas textiles para luego convertirse en leyes laborales

(Gereffi, 2002). Es así que esta materia prima se ha convertido en pieza crucial y determinante de la historia, del desarrollo, la industrialización, la creación de riqueza e ingresos, marcando el destino de muchos países y personas. La historia muestra entonces, los movimientos sociales que transformaron regiones rurales en sociedades industriales urbanas durante el siglo XVIII y el siglo XIX (Dielemans & Zanni, 2012).

La cadena de valor de los textiles y la ropa, según los registros históricos, se ha convertido en un primer paso para los países en desarrollo que inician su camino hacia la internacionalización orientada a la industrialización (Gereffi, 2002). Esto debido a que en la industria las barreras de la cadena de valor son bajas, los requerimientos de capital no son onerosos, la producción requiere de mucha mano de obra, la comerciabilidad de los productos es alta y el nivel de especialización de la mano de obra es baja o medio-baja (Morris & Barnes, 1999). Según la OMC, no solo la industrialización pero también la globalización ha contribuido a la expansión de la industria que hoy está impulsada cada vez más por los compradores e integradas verticalmente, lo cual significa que los actores económicos o compradores están en la capacidad de ejercer poder sobre los otros agentes que conforman las cadenas de producción (Roberts & Thoburn, 2003). Es así que, con el tiempo, el consumo de la vestimenta como moda ha tomado en cuenta cada vez más el comportamiento del consumidor (Dielemans & Zanni, 2012).

El autor Bagozzi (1975: 35), define el comportamiento del consumidor como “los actos, procesos y relaciones sociales exhibidos por individuos, grupos y organizaciones en la obtención de un producto o servicio”. Es así que con los productos de moda, los consumidores se identifican a sí mismos y al hacerlo, construyen una imagen que interactúa socialmente con otros individuos y grupos (Dielemans & Zanni, 2012). Pero sobre todo, los consumidores modifican sus preferencias y selecciones por el comportamiento y las decisiones de los demás (Bentley y Ormerod, 2009).

La moda, a nivel global, es más que usar simples ropas y se deriva de una idea socialmente construida por una serie de valores adicionales agregados a la materia prima de que están fabricados (Kawamura, 2005). Las personas compran productos no solo porque lo pueden hacer, sino por lo que

significan, convirtiéndose en un “consumo hedonista”¹³. Es así que en la última década, la influencia de la globalización, los medios de comunicación, el marketing, la tecnología y las redes sociales han cambiado la percepción de la moda y ha aumentado la competencia redefiniendo la manera de comprar de los clientes. Al masificarse la producción de los textiles y la ropa, estos redujeron su precio, aumentando el poder adquisitivo de los clientes, destinado a vestimenta y convirtiendo a la compra de ropa en parte de la rutina semanal (Bruce, 2006).

A partir de los años 60, los minoristas en el sector de la confección comenzaron a gestionar y tomar mayor control de la cadena de valor de los sectores de ropa y textiles. Este desarrollo comenzó con el establecimiento de centros comerciales como Wal-Mart en los Estados Unidos en la década de 1970. Wal-Mart insistió en el uso de tecnologías de la información para mejorar el intercambio de datos de ventas implementando regulaciones como: normas de etiquetado de los productos y los métodos de manejo de materiales. Esto aseguró la reposición rápida del stock de las prendas de vestir y cambió la forma de comprar y vender vestimenta (World Trade Organization, 2004). Este enfoque se ha extendido en toda la industria cambiando la ventaja competitiva de los proveedores pasando de ser una cuestión netamente de costos de producción para convertirse en una cuestión de costos. Esto, en combinación con el tiempo de entrega y flexibilidad, convierten al sector de los textiles en un sector presionado en donde el accionar del mercado minorista se ha concentrado, dejando más poder de mercado a los minoristas multinacionales (University of Cambridge Institute for Manufacturing, 2006).

Esta estructura del sector textil con estas nuevas multinacionales empoderadas, ha llevado a que se presenten grandes inconvenientes en el modelo de elaboración de la ropa porque tienen más control sobre la cadena de producción (University of Cambridge Institute for Manufacturing, 2006). Y se ve reflejado en prácticas como la inequitativa repartición de las ganancias, el costo de los recursos utilizados y el consumismo desenfrenado que ha llevado a que en el 2014 se hayan comprado 80 mil millones dólares en ropa, siendo 400% veces más de lo que se compraba hace dos décadas (Morgan, 2015).

¹³ Consumo hedonista.- fantasías y la excitación emocional en el uso de productos Hirschmann y Holbrook (1982: 93)

El aumento del consumo de productos y en especial de la moda rápida o moda desechable, hace que la cadena de producción se acelere, haciendo que los trabajadores tengan que trabajar más rápido y a menores costes, lo cual se ve reflejado en los precios de camisetas que llegan a costar hasta \$5,00 USD. Entonces, como en la cadena de producción, los trabajadores son el eslabón más “débil” o desprotegido, ya que es en esta etapa de la cadena de suministro en donde los márgenes son comprimidos hasta llevarlos al límite de sus capacidades (Firth, 2015).

El fenómeno de la globalización y la creación de los mercados globales e interdependientes ha llevado a invisibilizar la economía de las personas, es decir los trabajadores y los recursos naturales ya que se han ocultado tras un indicador que es el PIB, que mide solamente lo que se comercia o se ha convertido en una mercancía (Morgan, 2015). El modelo de producción y distribución de las prendas finalizadas y los textiles se basa solo en los beneficios, y los recursos que se emplean en el proceso no son tomados en cuenta como: el agua potable, el desgaste de la tierra, los químicos que van al ambiente o afectan a la salud de las personas. Estos insumos también tienen un costo, lo que ha llevado a la industria de la vestimenta y los textiles a ser considerada como la segunda industria más contaminante después de la petrolera, según el reporte del Danish Fashion Institute publicado en 2013 (Ditty, 2015). Estos recursos utilizados, si bien generan mercancías, trabajo y glamour en los escaparates y pasarelas de todo el mundo, también crean consumismo, contaminación, desigualdad, pobreza, abusos de poder, riesgos a la salud en otras partes del mismo en donde inicia la cadena de valor (Firth, 2015).

2.1.3. Regulaciones comerciales y Acuerdo Multifibras

Dentro de la esfera de comercio internacional, las restricciones cuantitativas para limitar el intercambio de bienes han existido desde hace ya mucho tiempo como se hizo evidente en el capítulo anterior, pero en ningún sector han sido tan comunes y ampliamente aplicados como en el sector textil y de la confección de prendas. De hecho, el sector ha visto una institucionalización tan rígida convirtiéndose en el denominador común que ha dado forma a la vía de desarrollo de esta industria y a la difusión en todo el mundo en las últimas décadas (Nauman, 2006).

Desde 1974 hasta el final de la Ronda de Uruguay¹⁴, la industria se rigió por el Acuerdo Multi Fibras (AMF), el mismo que sirvió de marco a acuerdos bilaterales o medidas unilaterales para establecer contingentes que limitaban las importaciones de países en los que el rápido crecimiento de esas importaciones representaban un grave perjuicio para sus industrias (World Trade Organization, 2016). La política internacional ha utilizado estas restricciones cuantitativas como forma de protección a la industria local de la competencia extranjera. La característica principal de estas restricciones era, que se trataban de cuotas y no aranceles que restringían la competencia de las importaciones, independientemente de cualquier consideración de precio directo lo cual entraba en conflicto con la preferencia general del GATT. Cabe señalar además, que las restricciones cuantitativas violaban abiertamente el espíritu de algunos de los principios básicos, revisados anteriormente en el mismo GATT (Nauman, 2006).

Esta protección del sector tiene una larga historia ya que desde la década de 1950, Japón, Hong Kong, China, India y Pakistán acordaron restricciones voluntarias a la exportación de productos textiles de algodón a los Estados Unidos. Y en 1962 se firmó un acuerdo a largo plazo relativo al comercio internacional de los textiles de algodón (LTA), bajo los auspicios del GATT (que sustituye a un acuerdo a corto plazo de 1 año). El LTA fue renegociado varias veces hasta que fue sustituido por el Acuerdo Multifibras (AMF), que entró en vigor en 1974 (Nordås, 2004).

Sin embargo hasta el final de 1981, el 80% de las importaciones de textiles y prendas de vestir en Estados Unidos estaba cubierto por acuerdos sobre cuotas bilaterales con 20 países y territorios, y por los mecanismos de consulta con otros 11 países (Krishna & Tan, 1997). Es así que entre los principios del sistema multilateral se habrían violado: el principio de la nación más favorecida, la aplicación de restricciones cuantitativas en vez de impuestos, la discriminación de países en desarrollo y la falta de transparencia (Nordås, 2004).

¹⁴ Ronda de Uruguay.- Se trata de la octava ronda de negociaciones multilaterales y dio origen a la mayor reforma del sistema mundial de comercio desde la creación del GATT. Se llevó a cabo desde 1986 a 1994, y entró en vigor en 1995 con 123 como partes contratantes. El mandato de esta ronda extendía las normas comerciales del GATT para áreas como agricultura y textiles y otras nuevas como comercio de servicios y propiedad intelectual (World Trade Organization, 2016).

El AMF se renegoció cuatro veces, la última vez en 1991, y finalmente expiró en 1994. A partir de 1995 este fue sustituido por el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV), de la OMC (World Trade Organization, 2016). Sin embargo, el ATV no se trataba de una extensión del AMF. Mas bien era un régimen transitorio hacia la plena integración de los textiles en el sistema multilateral del comercio para lo cual se propuso un plan de cuatro etapas que duraría un periodo de 10 años (Nordås, 2004). Como se puede ver en la tabla N° 7, los pasos pueden ser vistos como dos procesos separados: 1) La integración progresiva de los productos del GATT de 1994 y 2) El aumento progresivo de las cuotas que permanecen bajo el ATC.

TABLA N° 7
ETAPAS DE LA INTEGRACIÓN DE LOS TEXTILES AL GATT

	Porcentaje de liberalización de productos que han de integrarse en el GATT	Ritmo de aumento de cuotas o contingentes
ETAPA 1 1° de enero de 1995 (hasta el 31 de diciembre de 1997)	16%	6,96% anual
ETAPA 2 1° de enero de 1998 (hasta el 31 de diciembre de 2001)	17%	8,7% anual
ETAPA 3 1° de enero de 2002 (hasta el 31 de diciembre de 2004)	18%	11,05% anual
ETAPA 4 1° de enero de 2005 Plena integración en el GATT (y eliminación definitiva de los contingentes). Queda sin efecto el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido	49%	No quedan contingentes

Fuente: Nordås, 2004; WTO, 2016
Elaboración: Gabriela Cobo Jurado

Los productos que no se contemplaban en las primeras etapas debían ponerse en conformidad con los Acuerdos de la OMC o suprimirse gradualmente para 2005. Y en caso de perjuicios a la rama de producción nacional en el periodo de transición, el Acuerdo autorizaba “salvaguardias de transición” siempre y cuando se demostrase que el país estaba sufriendo un perjuicio grave. Esta clase de salvaguardia podía aplicarse por mutuo acuerdo, tras la celebración de consultas, o de manera unilateral y se encontraba sujeta

por parte del Órgano de Supervisión de los Textiles ¹⁵ (World Trade Organization, 2016).

Si bien la agenda era clara, el impacto real de la eliminación de cuotas sería más evidente en las últimas etapas pero sobre todo en la era post-cuotas ya que la naturaleza del acuerdo no representaba mayor amenaza o presión dentro de los mercados internos de los países reduciendo su eficacia y aumentando la posibilidad de significativas perturbaciones del mercado en el periodo inmediato posterior (Nauman, 2006). El impacto de la terminación del ATV ha contribuido a recuperar o incluso fortalecer las ventajas comparativas de los países exportadores y a corregir las malas distribuciones de los recursos a nivel mundial. Sin embargo, las ganancias no necesariamente son repartidas equitativamente ya que la mayoría de países en desarrollo han sido desplazados por grandes exportadores como China, cuyos costos de producción son menores.

Esta liberalización de las prendas de vestir y textiles ha sido motivo de controversia debido a que los sectores hacen una contribución sustancial para el empleo tanto en los países desarrollados y en desarrollo. Sin embargo, la industria manufacturera en los países más desarrollados se ha contraído y ha cambiado su enfoque. En la actualidad, los Estados Unidos, la Unión Europea y Japón son los mayores consumidores de productos textiles y prendas de vestir, sin embargo, la mayoría de las prendas de vestir y textiles en estos países se importan. La Asociación de Importadores de Textil de Japón estima que el 87% de la ropa a la venta en Japón es importada. Entre 1990 y 2002, la de las importaciones de textiles y prendas de vestir de los Estados Unidos aumentó del 12% al 21%, antes de caer de nuevo a 19% en 2007 (OMC, 2008). Durante el año 2001 solamente, 344.000 puestos de trabajo en la industria se perdieron (Flanagan, 2003). Por lo tanto, se puede observar que la ropa y los textiles de producción en los Estados Unidos ha ido disminuyendo y que una proporción creciente de la demanda se satisface con importaciones.

A pesar de que casi no hay industria de la confección que queda en los Estados Unidos o Japón, una considerable permanece en la UE, especialmente

¹⁵ Órgano de Supervisión de los Textiles.- Supervisaba y vigilaba las medidas adoptadas en el amparo del Acuerdo para comprobar su conformidad y rendía informe al Consejo del Comercio de Mercancías en cada etapa del proceso de integración (World Trade Organization, 2016).

en el sur de Europa. En 2007, la industria europea consistió en aproximadamente 175.850 empresas que emplean a 2.474 millones de personas con una facturación de \$289,1 mil millones (Comisión Europea, 2008). En ese año, los países de la UE importaron 57,7% de sus prendas entre sí (OMC, 2008). A pesar de que ha fluctuado ligeramente entre 1995 y 2007, la proporción de las importaciones mundiales de prendas de vestir de la UE se ha mantenido entre 32% y 37% (OMC, 2008). Sin embargo, la producción de la UE ha ido decayendo, con una tasa de alrededor del 6,4% en el empleo sólo en 2007 (Comisión Europea, 2008).

2.2. Características de la industria

El presente subcapítulo se encargará de describir el funcionamiento de las empresas, personas, modelos y procesos que se ven involucrados en el la creación de las prendas de vestir que posteriormente se comercializan en el mundo entero. Es necesario estudiar más a profundidad estos procesos, ya que varían dependiendo de las circunstancias en las que se encuentra las marcas y multinacionales. Pero también, se debe reconocer la limitación de la investigación, en cuanto a que no se puede describir la industria en su totalidad en las diferentes regiones del mundo, pero se pretende hacer un agrupamiento de las principales características compartidas tanto para el modelo de producción de ropa de alta gama, así como para el modelo que produce ropa de baja gama o en masa.

2.2.1. Estructura del sector textil actual

La industria global de la confección se estima que está valorada en alrededor de tres trillones y tres mil millones de dólares y representa el 2% del PIB mundial (Fashion United, 2016). Según los autores Kaplinsky (2005) y McNamara (2008) existen algunas características o fuerzas de mercado que van a dar forma al sector textil entre las cuales podemos encontrar:

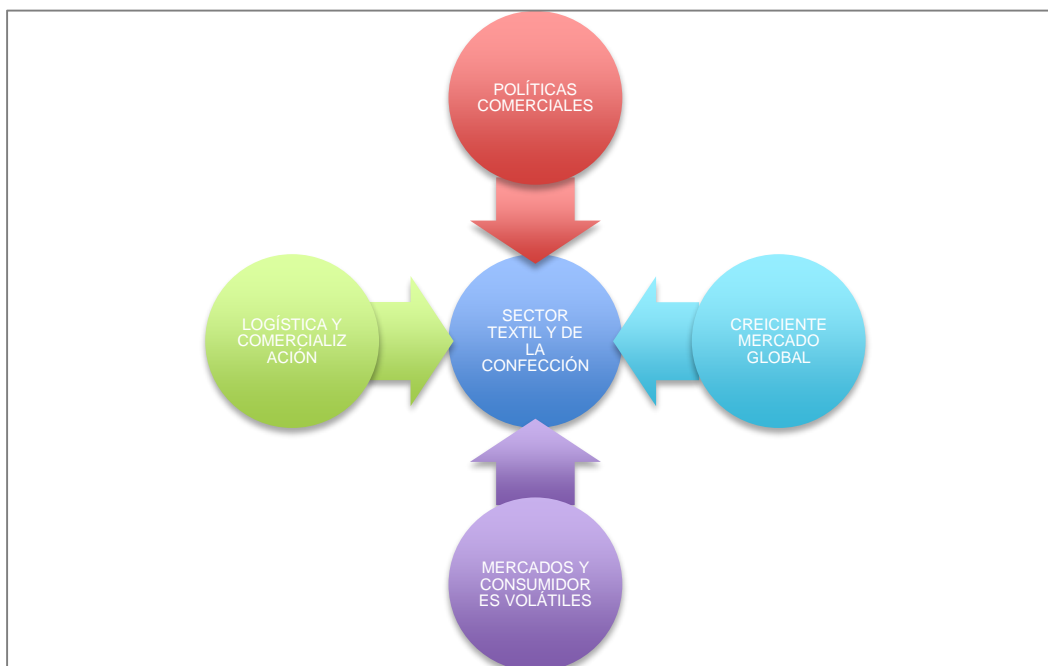
- 1) Las políticas comerciales, ya que la tendencia de acceso a los principales mercados de cuotas se está reduciendo. Como se pudo evidenciar en secciones anteriores, estos cumple un factor clave que determinará los desplazamientos geográficos de las empresas.

2) Las nuevas formas de venta al por menor y la reducción en los costes de logística. Estos factores, a la par de la introducción generalizada de nuevas tecnologías basadas en la electrónica han demostrado grandes beneficios para coordinar las cadenas globales de valor como por ejemplo la codificación de barras y escaneo de punto de venta, que proporcionaron a los minoristas información exacta y actualizada sobre las ventas que se utilizó para órdenes de reposición (Morris & Barnes, 1999). Es así que los minoristas comenzaron a tener un papel más activo en el diseño y la comercialización y la producción de sus propias marcas. Estas tendencias resultaron en un cambio en la relación entre los minoristas y fabricantes de ropa en los países desarrollados: los minoristas pasaron de ser los principales clientes de los fabricantes de ropa a sus principales competidores (Gereffi, 2002). Esta reestructuración ha dado como resultado un cambio en el poder de los fabricantes a los minoristas y los comercializadores de marca, resultando en un cadena de valor ya no orientada a los proveedores pero más bien orientada a los compradores (Morris & Barnes, 1999).

3) Los mercados finales volátiles y exigentes están colocando nuevas demandas de los productores, lo que refuerza aún más la importancia de las cadenas globales de valor que se rigen (Kaplinsky, Globalization, poverty and inequality, 2005).

4) La existencia de una creciente concentración en el volumen global del negocio (Kaplinsky, Globalization, poverty and inequality, 2005). Esto significa la aparición de nuevos competidores, marcas locales, regionales y globales que se clasifican en prendas de lujo de alta gama y por otro lado, prendas de consumo masivo o de baja gama.

GRÁFICO N° 9 FUERZAS DE MERCADO DEL SECTOR TEXTIL Y DE LA CONFECCIÓN



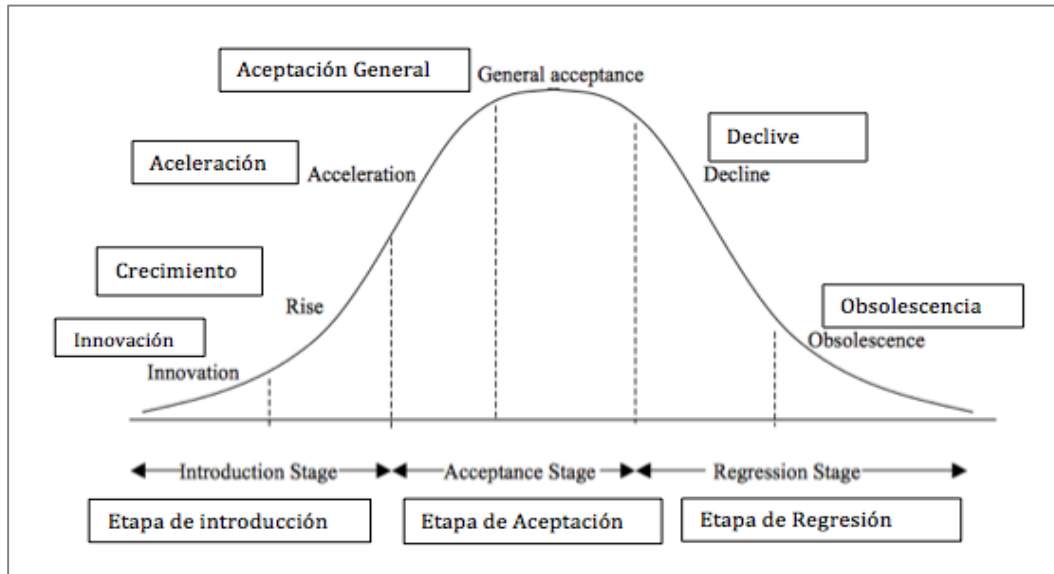
Fuente: Kaplinsky, 2005:124. Adaptación al español.
Elaboración: Gabriela Cobo Jurado

Estas fuerzas del mercado han llevado a construir un sector textil, que se encuentra principalmente caracterizado por la “moda rápida”, término que se utiliza para describir las colecciones de ropa que se basan en las más recientes tendencias de la moda. En este contexto, el ciclo de la moda se está moviendo más rápido que nunca antes. A diferencia de los productos convencionales y del mercado de moda convencional, la moda rápida tiene un ciclo de vida más corto, ya que crece y se consume más rápido (Yinyin Wang, 2010).

Como presentan los autores Solomon y Rabolt (2009; 14), el ciclo de vida de un producto regularmente consiste en introducción, aceptación, madurez y declive (Yinyin Wang, 2010). El gráfico N° 10 muestra el patrón regular, sin embargo los autores presentan otros tres tipos de “moda” además de la Fast Fashion o moda rápida. Estas son la Fad, que se trata de una moda momentánea que desaparece rápidamente sin tener ninguna función significativa; la Moderate Fashion o moderada que es un estilo predominante en un período moderado, que además suele ser cíclico (Solomon & Rabolt, 2009). Posteriormente, en el gráfico N° 11, se puede observar una comparación del ciclo de vida de la moda rápida con la moda convencional o clásica.

GRÁFICO N° 10

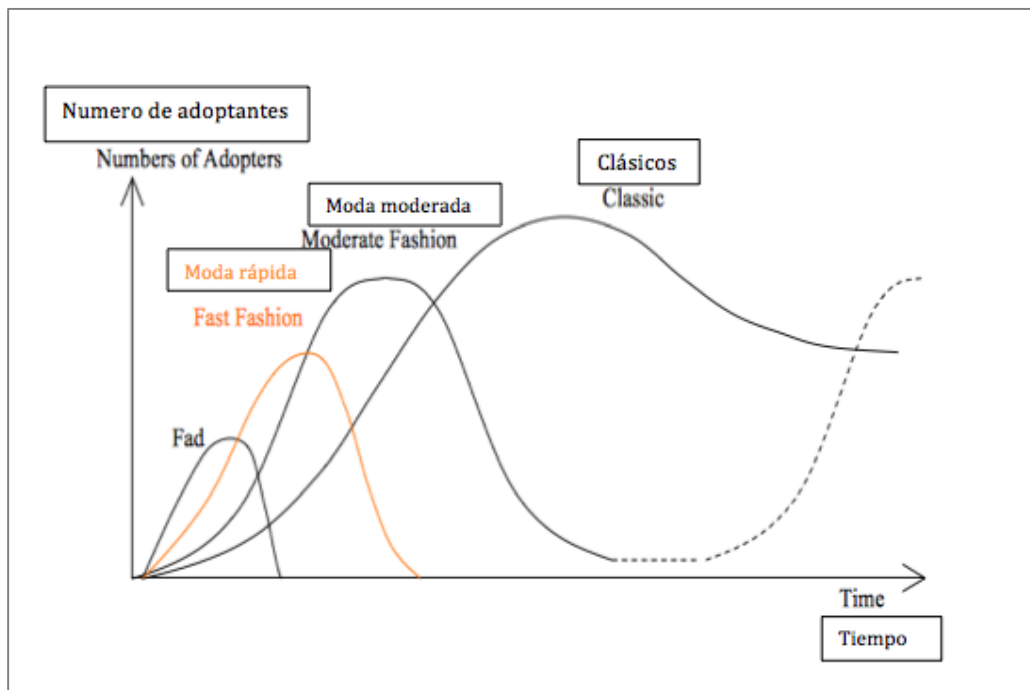
CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO/ MODA CLÁSICA



Fuente: Yinyin Wang, 2010. Adaptación al español.

Elaboración: Kaiser Susan, Macmillan College Publishing Company *Obtenido de: The Social Psychology of Clothing*. Copyright © 1985 by Macmillan College Publishing Company, Inc.

GRÁFICO Nº 11 COMPARACIÓN DEL CICLO DE VIDA DE LA MODA RÁPIDA



Fuente: Yinyin Wang, 2010. Adaptación al español.

Elaboración: Kaiser Susan, Macmillan College Publishing Company *Obtenido de: The Social Psychology of Clothing*. Copyright © 1985 by Macmillan College Publishing Company, Inc

Las cadenas de valor en el sector de la industria textil consisten en una serie de actividades especializadas que van desde el suministro de las materias primas, sean estas naturales o sintéticas, pasando por un proceso de

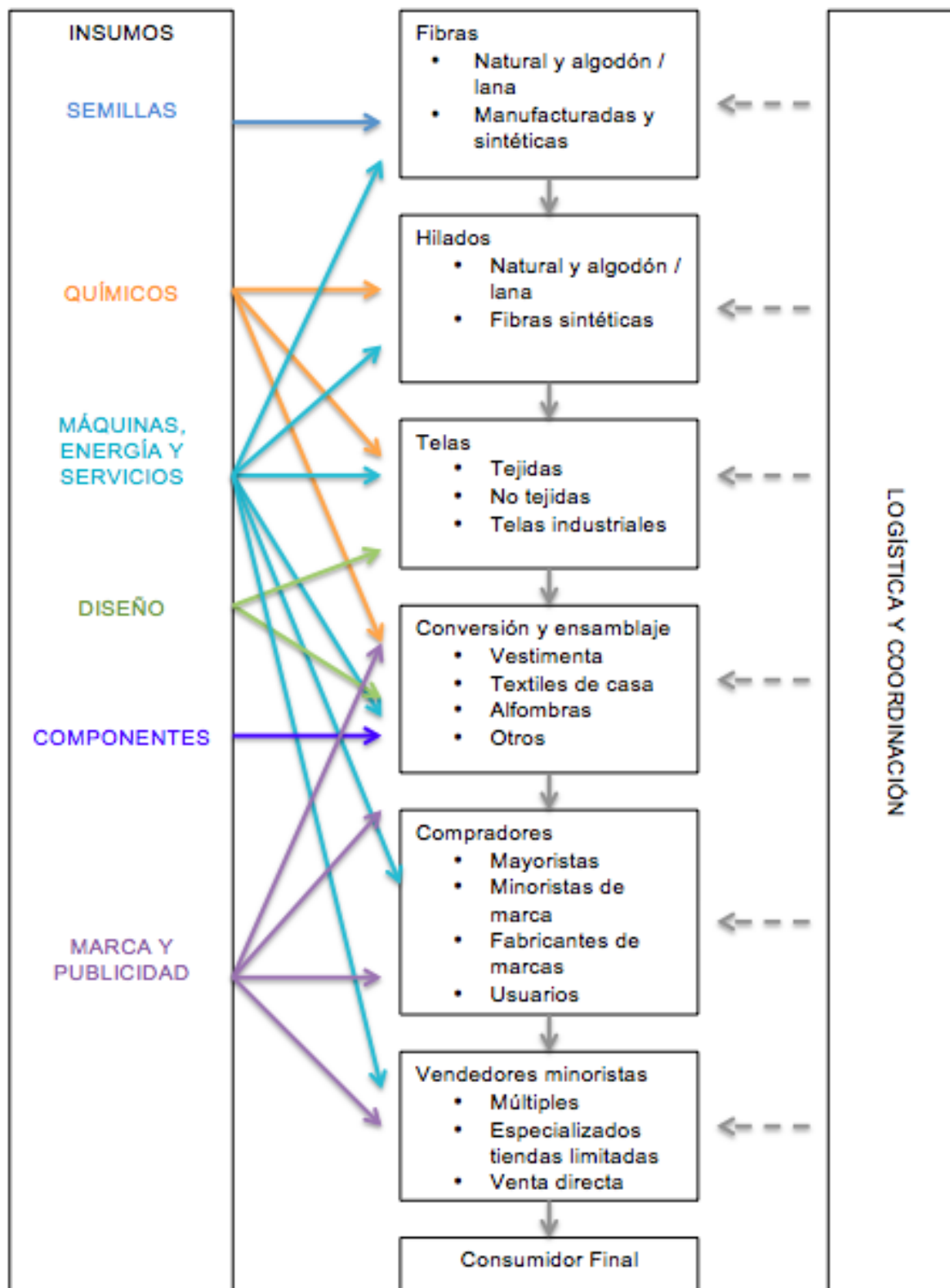
diseño y producción hasta la distribución y comercialización (Nordås, 2004). Como se puede observar a continuación, el gráfico N° 12 muestra cómo estas cadenas de producción están compuestas por diferentes actividades que se encuentran localizadas en zonas específicas, y en donde puede contribuir en mayor medida al valor final del producto. Es así que cuando se toma la decisión de ubicación de cada actividad existen algunas variables importantes como: costes, calidad, fiabilidad de suministro, el acceso a insumos de calidad y los costos de transporte y transacción.

La industria de hoy en día, tiene como objetivo llevar la ropa a las tiendas y perchas en el menor tiempo posible. Esto ha dado como resultado a un creciente número de “estaciones o temporadas”, modificando también los tiempos de envío de los proveedores (Bruce, 2006). Es así que la distancia y la logística de transporte se vuelve clave. Por ejemplo, los productos de China pueden tener un tiempo de entrega promedio de 22 días en comparación con 5 días desde Turquía (Financial Times, 2005). Convirtiendo al tiempo como un factor de mejora de la competitividad (Bruce, 2006).

El ciclo de compra de la manera tradicional se basa en previsiones a largo plazo de las ventas históricas, y se produce un año antes de la temporada, con los plomos de los pedidos realizados seis meses antes del lanzamiento del producto. Sin embargo, esto resulta en un alto grado de riesgo por la inexactitud de los datos provocando sobreproducción que posteriormente tiene que ser vendida en oferta o a precios rebajados. Se estima que, en los últimos 10 años, la mercancía vendida en rebaja ha crecido en un 33% que años anteriores y que estos errores de “pronósticos de pre-temporada” pueden llegar a ser del 50% (Bruce, 2006). Cifra que resulta alarmante ya que obliga a la competencia a quebrar el mercado con la baja de precios, o simplemente a convertir en desecho la ropa que no se vende.

GRÁFICO N° 12

CADENA DE VALOR DEL SECTOR TEXTIL LEGIBILIDAD DE LA INFORMACION



*Las líneas punteadas denotan los flujos de información y las líneas continuas representan el flujo de bienes
 Fuente: Kaplinsky, 2005 p:126. Adaptación al español.
 Elaboración: Gabriela Cobo Jurado.

2.2.2. Clusters textiles- Producción de alta gama

El sector de la confección y los textiles es una industria que en general se diferencia de la tendencia de la moda rápida principalmente por tener tecnología moderna, trabajadores bien remunerados y una ventaja competitiva que se relaciona con la capacidad de producir diseños que capturan gustos y preferencias pero sobre todo influyen e imponen tendencia generando gran rentabilidad en su giro de negocio (Nordås, 2004).

Según los autores Hines y Bruce (2007), lo que caracteriza a la producción de alta gama o de lujo es la diferenciación, exclusividad, la escasez, la fortaleza de la marca, la innovación, los precios más elevados, la alta calidad, la elaboración a mano y los detalles. Además suele ir de la mano de excelente servicio al cliente, presentaciones de tienda sin defectos, publicidad de gran alcance, competencia central y el reconocimiento mundial añadirse como rasgos distintivos. Todas estas características dan lugar a la creación de valor de marca, lo que se traduce en ingresos y un activo intangible indispensable para las compañías de lujo (Minhas, 2011).

Hoy en día, el sector textil y de confección de los productos de alta gama que se fabrican dentro de la Comunidad Europea sigue siendo una industria principalmente basada en las pequeñas y medianas empresas. Pero lo que es importante es que de estas, el 90% de la fuerza de trabajo produce casi el 60% del valor agregado del producto. Usualmente, la confección se realiza de manera local, empleando mano de obra altamente calificada y distribuida en diferentes formatos. Entre estos existen: los estudios que tiene 1-3 empleados, incluyendo personal independiente; atelier o taller con alrededor de 1-5 empleados, unidades de muestreo que poseen entre 5-10 empleados y suelen especializarse en muestras de nuevos artículos, o en la utilización de nuevos materiales e insumos. Por otro lado, fábricas de alta gama que poseen de entre 6-10 empleados además de 5-10 de personal independiente o externo de procedencia local. Y finalmente, el tipo de fábricas locales que cuentan con más de 25 empleados y principalmente se trata de diseñadores conocidos mundialmente, pero que conservan las prácticas de confección a la medida para llevar la producción a tiendas exclusivas de los mismos diseñadores (Delgado, 2016).

Sin embargo, este modelo de producción dista mucho del modelo de producción en masa. Principalmente porque al ser productos especializados, en cantidades limitadas; el mayor interés de las marcas es el de cuidar la calidad. Y esta calidad solo puede garantizarse si se tiene mayor control sobre las diferentes etapas del proceso de fabricación (Delgado, 2016). Es por esto que la problemática presentada dentro de esta disertación, no se concentra en este sector de la industria, pero en la que se describe a continuación, a pesar de esto, era necesario reconocer su existencia.

2.2.3. Manufacturas textiles- Producción de baja gama

El otro segmento importante del mercado es la producción en masa de menor calidad y/o productos estándar tales como camisetas, uniformes, ropa interior blanca etc. Y es en el cual concentraremos la investigación. Los fabricantes para este segmento de mercado se encuentran principalmente en los países en desarrollo, a menudo en las zonas francas industriales y/o bajo los llamados acuerdos de perfeccionamiento pasivo con los principales importadores. Este modelo es tradicionalmente mucho más intensivo en capital y automatizado (Nordås, 2004). Los plazos de entrega son generalmente cortos, abarcando cantidades masivas. Emplean a trabajadores, principalmente mujeres semi-calificadas y no calificadas - y la externalización de la producción doméstica es bastante común (University of Cambridge Institute for Manufacturing, 2006). Todas estas características, han llevado a las empresas provenientes de economías industrializadas, a trasladar su producción a las economías en desarrollo (Nordås, 2004).

La naturaleza de trabajo intensivo de prendas de vestir (y en mucha menor medida los textiles) proporciona la producción de los países de bajos ingresos con una ventaja comparativa. Por otra parte, se percibe en general que la industria de la confección es más adecuada para los países en desarrollo, ya que ofrece puestos de trabajo de nivel de entrada de mano de obra semi-calificada y tecnología que puede ser adoptada en un coste de inversión relativamente baja. Por lo tanto, la ropa se adapta como un primer peldaño de la escalera de industrialización de los países que buscan acelerar su crecimiento (Roberts y Thoburn, 2002). Sin embargo, ha sido difícil para los países en desarrollo crear vínculos fuertes entre las diferentes etapas de la cadena de valor. Por otra parte, debido a que los textiles y prendas de vestir

pueden ser importados y exportados en cada etapa de la cadena de valor, el contenido de las importaciones de la industria de la confección es normalmente alta. Las piezas, componentes y productos semi-acabados a menudo cruzan la frontera varias veces antes de que el producto final llegue al consumidor, lo que significa que los aranceles tienen un efecto multiplicador en los costos, por lo que la industria es muy sensible a los aranceles. Sin embargo, esto permite un amplio margen para el comercio y la especialización intra-industrial. Por lo tanto, algunos de los mayores exportadores de textiles y prendas de vestir en el mundo, por ejemplo, China y Japón, son también los mayores importadores (Roberts y Thoburn, 2002).

Las empresas que se sujetan a este modelo de producción son marcas que generalmente separan la producción física y pertenecen a oligopolios internacionales se caracterizan por sistemas de fábrica altamente competitivos a nivel mundial y descentralizados con bajas barreras de entrada en producción. Las empresas ejercen un control sustancial sobre cómo, cuándo y dónde se llevará a cabo la fabricación, y la cantidad de beneficios a obtener en cada etapa de la cadena. El modelo de baja gama se organiza principalmente en cinco segmentos principales: 1) suministro de materias primas, sean naturales o sintéticas; 2) Suministro de componentes y partes tales como hilados y tejidos; 3) redes de producción integradas por las fábricas de ropa, incluyendo sus subcontratistas nacionales y extranjeros; 4) canales de exportación establecidos por los intermediarios comerciales; y 5) redes de comercialización en el sector minorista (Gereffi, 2002).

Como se observa en la tabla N° 8 cada uno de estos segmentos tiene diferentes costos en los factores que se utilizan en cada etapa, y esto determinará la ventaja competitiva de cada país. En esta misma tabla se muestran algunos de los países que más importaciones y exportaciones presentan dentro del sector textil. Cabe recalcar que los valores mostrados representan el porcentaje de la producción bruta que se invierte en cada etapa para fabricar el producto. Si comparamos, entonces, Canadá con Vietnam, podemos observar que el total de valor agregado que Canadá utiliza para la fabricación de la ropa es casi el triple de lo que invierte Vietnam. Esto hace que el costo de fabricación del producto final también se triplique (Nordås, 2004).

TABLA Nº 8
 COSTOS DE LA ESTRUCTURA DE LA PRODUCCIÓN DE LA CADENA DE
 VESTIMENTA

	Mano de obra sin especialización	Mano de obra calificada	Capital	Total valor agregado	insumos Intermedios	Porcentaje importado
Canadá	25,9	5	10,2	41,1	58,8	19,8
Estados Unidos	21	5,8	5,8	32,6	67,4	13,8
Francia	21,6	4,7	8,8	35,1	65	24,3
Italia	14,3	3,1	16,4	33,8	66,2	13,5
Japón	21,9	4	11,2	37,1	62,9	7,8
Hong Kong, China	22,6	7,9	12,9	43,4	56,6	13
Rep. Corea	15	2,9	4,7	22,6	77,4	15,9
Taipei-China	20,8	3,5	6	30,3	69,7	10,9
China	18,2	2,5	12,2	32,9	67,1	5,7
India	21,2	2,9	7,8	31,9	68,2	1,8
Vietnam	9	1,3	3,8	14,1	86	
República Checa	21,1	3,2	9,9	34,2	65,9	40,4
Marruecos	14,6	2,1	10,9	27,6	72,4	37,9

Fuente: (Nordås, 2004)
 Elaboración: Gabriela Cobo Jurado.

Desde el punto de vista comercial, este modelo es abrumadoramente lucrativo ya que representa una oportunidad de nicho de mercado y mejora en sus costes de producción (Wong, 2013). Sin embargo, es precisamente esto lo que ha impuesto un gran número de requerimientos y presión en los fabricantes y maquilas. Como respuesta, los fabricantes tienen dos opciones. Por un lado, absorber los costos y por ende reducir su margen de ganancia. Por otro lado, mejorar la productividad, reduciendo el tiempo de entrega de los productos. Como tercera opción está el desplazarse a otros países con costos aún menores y finalmente trasladar los costos más arriba en la cadena de suministro. Sin embargo, esta última opción trae consigo el riesgo de que los segmentos superiores de la cadena no estén dispuestos a absorber estos costos, provocando una ruptura en la cadena de producción en la búsqueda de otros proveedores (Nordås, 2004).

La combinación de los factores antes expuestos ha creado una tendencia hacia la informalización de la economía debido a la presión por mantener su competitividad en la reducción de costos. A nivel mundial, se busca la reorganización de la producción de prendas de vestir para ser cada vez más flexibilizada y descentralizada a través de diversas formas de subcontratación que muchas veces caen en la ilegalidad (Ascoly, 2004). Esto

representa una contradicción con la tendencia actual hacia la consolidación en la industria y su capacidad para la creación de empleo y riqueza.

Para entender más a profundidad este fenómeno, es necesario entender entonces a la economía informal. El término economía informal se utiliza para referirse a los trabajadores y las empresas que no se encuentran debidamente regulados, reconocidos, ni protegidos por los marcos legales y reglamentarios y se caracterizan por un alto grado de vulnerabilidad que se ve trasladada a los trabajadores (OIT, 2002). Los términos que se emplean para identificar este tipo de trabajos son: atípico, excluidos, desregulados, precario. Cada término trae consigo significados ligeramente diferentes pero por lo general la elección de uno o del otro es más bien político (Ascoly, 2004). Sin embargo es importante reconocer que lo “no institucionalizado” funciona a través de redes complejas construidas por las mismas sociedades. Estas suelen ser invisibilizadas a través de las teorías económicas clásicas (Hart, 1973).

La economía informal está creciendo y no se limita a ciertas regiones o países, sino que tiende a fluctuar junto con la coyuntura socio-económica que atraviesan las economías alrededor del mundo. Dentro de la industria textil, se ha estimado que los trabajos que recaen dentro de esta categoría generan alrededor del 35% del PIB mundial (Ascoly, 2004). El concepto además parecería sugerir que se trata de una dicotomía de dos realidades completamente separadas, pero en la realidad existe un continuo vínculo entre los dos sectores que interactúan a través de la subcontratación.

Algunas de las características sobre las condiciones de trabajo de las personas que se encuentran dentro de esta situación de trabajo informal se las puede encontrar en la tabla N° 9 que demuestra el alcance de las acciones que toman algunas empresas con el fin de satisfacer la demandas de la industria y los consumidores. Es aquí en donde cobra significado el término “Sweatshop”¹⁶

¹⁶ Sweatshop.- Se refiere al término peyorativo que hace referencia a las fábricas que explotan a sus trabajadores. El término utilizado en español suele ser taller, fábrica o maquila clandestina.

TABLA Nº 9
 CARACTERÍSTICAS DE UNA SWEATSHOP

ACTORES			
	EMPLEADOS	CONTRATISTAS	PROPIETARIOS
CARACTERÍSTICAS	<ul style="list-style-type: none"> • El trabajo se subcontrata a talleres pequeños y para los trabajadores a domicilio que a menudo no tienen contratos y que tienen poca o ninguna protección legal o derechos a formar sindicatos. • Los supervisores de la fábrica a veces actúan como un agente, la distribución del trabajo de los demás salidas lado de la fábrica. Estos trabajadores fabrican partes de los artículos y no reciben la misma cantidad de ingresos y beneficios según lo prescrito por la ley. • El propietario de la fábrica o el administrador abre una nueva compañía dentro de una fábrica existente y recluta a los trabajadores a trabajar allí. 	<ul style="list-style-type: none"> • Estos nuevos trabajadores pueden o no pueden recibir la misma cantidad de pago y el bienestar de los trabajadores en la fábrica existente. 	<ul style="list-style-type: none"> • El propietario de la fábrica permite a otra empresa, agente, o contratar trabajadores individuales para trabajar en el departamento de producción de su empresa, pero que no se consideran empleados de esta empresa y la asignación de trabajo es a corto plazo o la duración de la asignación se desconoce. • En este modelo dentro de una fábrica, algunas líneas de producción podrían de hecho ser llenados con los trabajadores que no son empleados de la empresa que gestiona la fábrica, pero por otra persona (o varias otras). • Trabajan en fábricas que "supuestamente" han sido cerradas o ya no están en funcionamiento Es decir a puertas cerradas.

Fuente: Organización Internacional del Trabajo, 2004
 Elaboración: Gabriela Cobo Jurado.

Según la Organización Internacional del trabajo (2004), no existe un "modelo" exacto de qué trabajadores pueden ser expuestos a estas condiciones de trabajo, sin embargo se ha identificado un patrón en las personas que se encuentran en mayor posición de vulnerabilidad y son: las mujeres y niñas, personas migrantes o con irregularidades e su situación legal, personas pertenecientes a grupos étnicos minoritarios, y finalmente personas iletradas o parcialmente letradas que muy a menudo desconocen sus derechos legales o laborales en sus países¹⁷.

2.3. Actores y tendencias de la industria textil

En esta sección se analizarán los actores que forman parte de la industria, su comportamiento y las tendencias de cambio que estos han ido experimentando hacia una producción que busca la sostenibilidad y responsabilidad para adaptarse a los retos sociales y ambientales que se han presentado a nivel global como consecuencia de su práctica. De esta manera, resultará más fácil insertar estas tendencias que están enmarcadas dentro de la búsqueda de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de Naciones Unidas en conjunto con la Comunidad Internacional.

¹⁷ La situación legal de los trabajadores del sector informal de la industria textil se lo tratará en la siguiente sección.

2.3.1. Marcas y consumidores globales

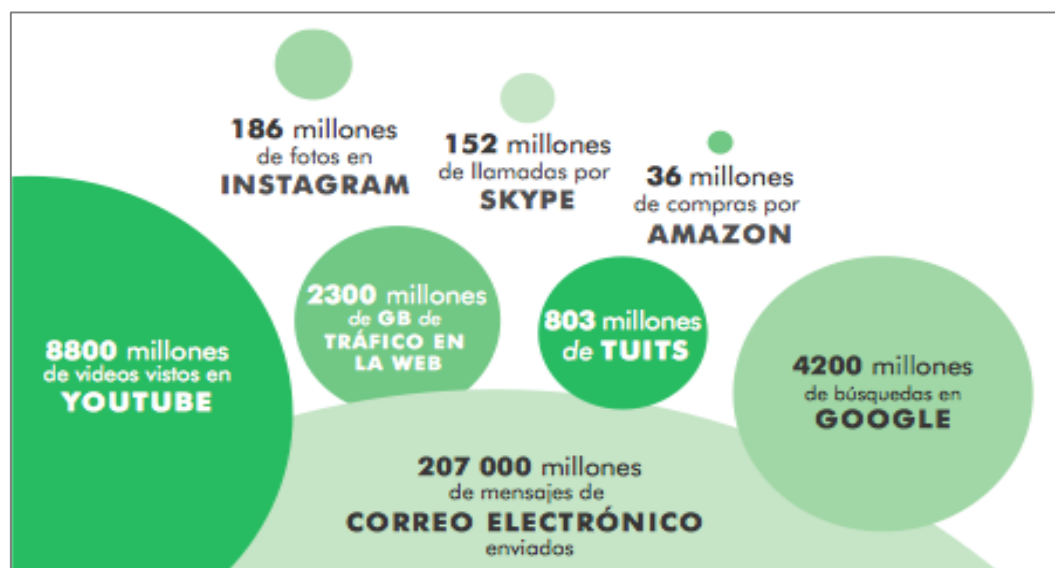
La globalización y las tecnologías digitales como el Internet, los teléfonos celulares y demás herramientas para recopilar, almacenar y compartir información en forma digital se han difundido rápidamente. Inclusive, esto significa que en los países en desarrollo son más los hogares que poseen un móvil que aquellos que tienen acceso a servicios de luz eléctrico o de agua potable. Tanto, que casi el 70% de los que se encuentran en el quintil más bajo de la escala económica de esos países posee un teléfono móvil. Y finalmente el total de usuarios de internet se ha triplicado exponencialmente en una sola década, pasando de 100 millones de usuarios en 2005 a 3200 millones en 2015. Este gran salto de nuestra sociedad significa que las empresas, las personas y los gobiernos están más conectados que nunca (World Bank , 2016).

Esta revolución implica entonces que se han generado beneficios tanto públicos como privados. Las empresas, los intermediarios, los consumidores y en general las sociedades han cambiado la forma de comunicarse, socializar, interactuar y hacer negocios. Pero también se ha creado un profundo sentido de conexión social y comunidad mundial que nos vuelve más conscientes de las problemáticas globales y donde los actores no estatales se vuelven más importantes porque se acortan las brechas geográficas y hasta ideológicas (Simmerl, 2011).

Los dividendos digitales como son el crecimiento, el empleo y los servicios se vuelven los beneficios más importantes de las inversiones digitales, ya que contribuyen a las empresas a ser más productivas, a las personas a ser escuchadas y tener más oportunidades y a los gobiernos a prestar mejores servicios públicos (World Bank , 2016). Dentro de la industria textil y gracias a la revolución tecnológica, las marcas y los consumidores pasaron a ser globales. A un click de distancia las marcas pueden publicitar y ofertar productos que además tengan una influencia en la vida de las personas. Y de la misma manera, este mayor acceso a internet ha derivado en una explosión de la producción y el consumo de información en todo el mundo, haciendo que los consumidores realicen sus compras en línea y se ha influenciados por contenido, modas y tendencias creadas al otro lado del mundo (Simmerl, 2011).

Como se puede ver en el gráfico N° 13, la importancia que tienen hoy en día las redes sociales, como YouTube, Instagram o Facebook transporta las tendencias poniendo celebridades e influenciadores en sus campañas a millones de personas a diario. Pero en muchos sentidos, el poder que estas herramientas tienen, está ciertamente democratizando la moda, es decir volviéndola más accesible o atendiendo gustos muy particulares y específicos (Brandes, 2015). Sin embargo, la tecnología también anima a los clientes a interactuar con las marcas, fomentando un intercambio de ideas bidireccional. Ya que estas interacciones también construyen la marca mediante el aumento de sensibilización, la participación y el compromiso (Mohr, 2013).

GRÁFICO N° 13
MOVIMIENTOS DE UN DÍA PROMEDIO EN INTERNET 2014



Fuente: Indicadores de desarrollo mundial del Banco Mundial
Elaboración: Banco Mundial, 2014

Ahora bien, para alcanzar la cifra de tres trillones y tres mil millones de dólares, la industria textil y de moda recibe nuevos competidores y empresas a diario (World Trade Organization, 2004). Sin embargo, la mayoría de estas empresas permanecen en mercados locales en donde nacen o desconocidas. Ya que a nivel mundial, solo existen unos pocos competidores que acaparan el mercado. Por lo tanto, para el efecto, se presenta la tabla N° 8, con el top 10 de las 10 mayores empresas de moda en el mundo. Estas compañías que dominan el mercado internacional, son las que se encargan de dictar las

tendencias y establecer los parámetros de competencia para empresas más pequeñas a nivel global (Fashion United, 2016).

TABLA N° 10
EMPRESAS DE MODA MÁS GRANDES DEL MUNDO

MARCA	INGRESOS *mil millones	VALOR EN EL MERCADO *mil millones	FILIALES /MERCADOS
Nike (Estados Unidos)	USD \$30.6	USD \$105	Estados Unidos con una participación del 46%, Europa Occidental con una participación del 19% y el resto del mundo con 35% repartidos entre su marca Nike y Converse.
Inditex (España)	USD \$ 24	USD \$ 104	Zara, Pull & Bear y Stradivarius.
Louis Vuitton Moët Hennessy (Francia)	USD \$ 40, 7	USD \$ 87	Sus filiales son marcas de alta gama como Louis Vuitton, Fendi, Dior, el champán Moët y la marca de yates de vela Royal Van Lent.
TJX (Estados Unidos)	USD \$30,9	USD \$ 54,5	T.J. Maxx, HomeSense, Winners y Marshalls en Estados Unidos y con menor participación en Canadá y Europa.
H&M (Suecia)	USD \$25,8	USD \$48,3	Alemania es el mayor mercado con un 17%, Estados Unidos le sigue con un 12%, Reino con 8%, Francia el 6,5, China con 5% y Suecia con un 4,5 %.
Compagnie Financière Richemont (Suiza)	USD \$33,7	USD \$11,8	Tiene cuatro áreas de negocio principales: relojes, joyas, instrumentos de escritura y ropa; Y participa con un 18% en el capital de la tabacalera British American Tobacco.
Montres Tudor Rolex –Suiza	USD \$34,9	USD \$8,3	Los relojes Tudor se comercializan y se venden en la mayoría de los países alrededor del mundo, incluyendo Estados Unidos, Australia, Canadá, India, México, Sudáfrica, muchos países de Europa, Asia del Sur, Oriente Medio y países de Sudamérica, Venezuela.
Chanel (Francia)	USD \$32,6	USD \$7,5	Esta marca se especializa en el diseño y confección de artículos de lujo y prendas de vestir de alta costura, accesorios, cosméticos, perfumería, entre otros.
Hermès (Francia)	USD \$37	USD \$5,5	Su mercado se encuentra en 45 países repartidos en los 5 continentes.
Dior (Francia)	USD \$32.9	USD \$2 ,1	Minorista de la marca LVMH, que controla el 42% de los activos de esta. Se especializa en ropa de alta costura y pret-a-porter exclusiva.

Fuente: Fashion United Group, 2016
Elaboración: Gabriela Cobo Jurado

*“La moda está de moda”*¹⁸ desde hace mucho tiempo. Hoy, sin embargo las tendencias dejaron de ser patrimonio de la aristocracia, sino que se han democratizado. Tanto así, que son muy pocos los que tienen la fuerza de voluntad para sustraerse a su dictado (Delgado, 2016).

El poder ejercido por estos minoristas se atribuye a dos factores principales. En primer lugar, preferencias de los consumidores han cambiado. Los consumidores ya no quieren productos estandarizados, sino que están exigiendo una mayor variedad de elección, lo que crearía más cortas temporadas de productos, la rotación de ciclo de producto más rápido y más pequeños pedidos mínimos (Salinger et al, 1999).

¹⁸ Dicho popular. Anónimo

2.3.2. Modelo sostenible de consumo y producción

Según el autor Winakor (1969), el comportamiento del consumo de prendas de vestir ha sido definido por el uso, y eliminación de los productos de ropa. Sin embargo, si tomamos el principio de “la materia no se crea ni se destruye, solo se transforma”¹⁹, es necesario preguntarse qué pasa con los recursos empleados en la fabricación de la ropa, y qué pasa con esta luego que cumple su ciclo de vida útil?

Por lo tanto, la investigación sobre los comportamientos de consumo de ropa se vuelve necesaria en el desarrollo de prácticas sostenibles en la industria de la moda. Sobre todo si la tendencia de consumo actual es la del descarte de los productos, mucho antes de su desgaste o hasta alcanzar su vida “natural”. Todo esto con el fin de aumentar la rotación de prendas y masificar el consumo convirtiéndolo en una práctica natural cuya principal característica es el comprar cada vez más. La relación entre estos excesos de consumo entra entonces en conflicto rápidamente con los ideales de la sostenibilidad. Si bien la idea de “sostenibilidad” aparece alrededor de los años 80s, encajando en la 4ta generación del modelo de desarrollo de Manuela Mesa (2002)²⁰; no fue sino hasta la década de 2000 que la investigación académica comenzó a recoger los puntos más destacados de este consumo más responsable (Morgan y Birtwistle, 2009).

La literatura sobre las razones por las cuales las tendencias de consumo han ido en aumento y suelen variar dependiendo del enfoque que se le de, sea este económico, tecnológico, cultural, histórico o sociológico. A pesar de esto, el autor Fletcher (2008) sugiere cuatro razones por las que las sociedades se han vuelto cada vez más consumistas son: la presión de compararnos con otros basados en las cosas que adquirimos y acumulamos; la búsqueda de la sustitución, ya que cada elemento requiere uno nuevo para “igualar” al anterior; las obligaciones sociales y culturales y el continuo proceso de construcción de nuestra identidad que requiere un consumo constante. El

¹⁹ Ley de conservación de la materia, elaborada por Antoine Lavoisier.

²⁰ “Manuela Mesa – Precedentes Y Evolución De La Educación Para El Desarrollo: Un Modelo De Cinco Generaciones”.- El modelo se presenta para clasificar distintos momentos y enfoques de la educación para el desarrollo. Se trata de una aproximación histórico-estructural en la que se distinguen cinco “generaciones” en donde se han tenido en cuenta factores como el contexto y problemática internacional de cada periodo; las concepciones predominantes sobre el desarrollo, el subdesarrollo y otros problemas globales conexos, actores y fuerzas sociales más importantes en ese contexto (Sinergias ED, s.f.).

problema con esto es que el sistema mundial actual es un sistema lineal con tendencia hacia el infinito, pero vivimos en un planeta finito (Leonard, 2007). Es decir, hemos construido y adoptado estándares de vida irracionales y que no son “sostenibles” en el tiempo.

El autor Serge Latouche (2010), en el *Development Dictionary*²¹ nos propone una interesante concepción del llamado “estándar de vida”. Hace referencia a los inicios de la concepción del término, la evolución por las diferentes épocas históricas hasta llegar a la concepción elitista actual de una “categorización imperativa de exclusión a los otros” (Latouche, 2010: 280). A través del tiempo, se ha intentado poner un concepto para definir una buena forma de vivir, que fue cambiando con el transcurso del tiempo y adaptando su concepción a la coyuntura del momento en el mundo y a las ideas de grandes pensadores y catedráticos que en poco tiempo hicieron más y más difícil de disociar la connotación de un objetivo de la propia realidad ya que sus percepciones dejaban fuera del concepto de un buen “estándar de vida” a la mayoría de la población.

Personalmente encuentro acertada la concepción del autor de que el fracaso en la conceptualización de estándar de vida que es tan evidente hoy en día del desarrollo, de la modernidad y de la occidentalización abre la oportunidad de ver con gran escepticismo los aspectos fantasmales de este objeto tan superficial. Hay que tener en cuenta que las personas y las sociedades, se encuentran en continuo cambio y evolución y, por lo tanto, resulta equivocado pensar en el concepto de “desarrollo” como una idea estática que debería ser la misma con el pasar de los años. De ahí la necesidad de entender el concepto de estándar de vida en un contexto evolutivo, para que el concepto sea asimilado con más certeza más allá de la crítica que nace de la lógica de la modernidad y el universalismo. Es así que la idea de sostenibilidad sigue siendo un aspecto emergente de la industria, y sigue ocupando tan solo una pequeña cuota de mercado tanto para productores como consumidores de textiles y vestimenta (Connell, 2011; Gwilt y Rissanen, 2011).

Como se vio anteriormente, la cadena de suministro se puede fragmentar en diferentes etapas o niveles. En cada nivel, existen actores que

²¹ *Development Dictionary*. - Editado por Wolfgang Sachs, Segunda Edición, 2010.

controlan el correcto funcionamiento de los procesos y tienen poder de decisión sobre ellos. En las primeras etapas de la cadena, las marcas suelen tener influencia moderada-alta, pero conforme van subiendo en el proceso, la falta de control y transparencia disminuye (Jones, 2006). Esto se debe a que gracias a la externalización y subcontratación, las marcas no tratan directamente con los proveedores.

Por otro lado, una vez que el producto se vende al consumidor, la marca de ropa pierde completamente el control sobre el resto del ciclo de esa pieza. Es esta falta de influencia y control sobre los dos extremos opuestos de la vida de un producto que crea la necesidad de implementar iniciativas y acciones de sostenibilidad (Kozlowski, 2012). La transparencia es importante en la construcción de la imagen de marca, la fidelización de clientes y la legitimidad de negocios ya que las normas de seguridad y calidad de los productos muestran el movimiento de materiales básicos, los procesos involucrados, los proveedores contratados, y los miembros del canal de distribución (Carter & Rogers, 2008; Strutnin, 2008). Esto, permite a los consumidores ver cómo y dónde los productos que compran se producen (Kozlowski, 2012).

Los indicadores de gestión sostenible de la cadena de suministro se han dividido en dos sub-elementos: la responsabilidad ambiental y social. Por un lado, los indicadores ambientales buscan la reducción del uso de productos químicos tóxicos que pueden dañar la salud humana y el medio ambiente; reducción de la liberación de productos químicos en las aguas residuales, especialmente en preparación húmeda, teñido, acabado y lavadero - que pueden dañar la vida a base de agua; controlar los residuos sólidos procedentes de la fabricación de hilados de fibras naturales. Este objetivo se consigue con acciones tales como el empleo de procesos de teñido sin agua, la medición de gases de efecto invernadero o la utilización de indicadores clave de rendimiento (Kozlowski, 2012).

Por otro lado, los indicadores sociales buscan eliminar el uso de productos químicos peligrosos para las personas, en particular en la producción de algodón, pre-tratamiento en húmedo, tintura, y acabados; reducir el polvo de fibras, especialmente al procesar algodón, que da lugar a la denominada bisinosis (enfermedad respiratoria); reducir también el ruido asociado con la producción de hilados, tejido de punto y tejido; y evitar los procesos de

movimientos repetitivos en la fabricación, dando lugar a lesiones entre máquinas de coser (University of Cambridge Institute for Manufacturing, 2006). Estos objetivos se consiguen evaluando el uso de códigos de conducta para proveedores, su aplicación y cumplimiento, realizando auditorías, revisiones de auditoría, y creando rankings de proveedores para distinguir su historial de cumplimiento (Kozlowski, 2012).

Para llevar a cabo estas actividades de transparencia de la industria se han creado algunas organizaciones como la Fair Labour Association, que llevan a cabo y se encargan de publicar los resultados de las auditorías que demuestran un mayor compromiso por parte de las marcas a una mayor transparencia, rendición de cuentas y reconoce los esfuerzos de la colaboración convirtiéndose en los primeras iniciativas de la Responsabilidad Social Corporativa. Sin embargo, tras el análisis de este tema, está la cuestión de si las actitudes de los consumidores cambien (University of Cambridge Institute for Manufacturing, 2006). Y de saber si el compromiso de estos será duradero o simplemente pasará de moda.

2.3.3. Responsabilidad Social Corporativa

A la par de la globalización y la evolución y el crecimiento de la industria textil, han ido creciendo los retos dentro de las esferas social, económica y política. Este crecimiento ha hecho que sea más difícil regular las normas con respecto a las condiciones laborales y los impactos ambientales a través de una sola política universal o unificada para todos los países. El desarrollo de programas de Responsabilidad Social Empresarial (RSC) en los países desarrollados se ha producido en respuesta al creciente interés de los consumidores en los impactos sociales y ambientales de las actividades del negocio, sea cual sea la ubicación del mismo (University of Cambridge Institute for Manufacturing, 2006).

La RSC abarca una amplia gama de actividades voluntarias que buscan mejorar el desempeño social y ambiental de las empresas y aportar ventajas competitivas. Entre algunas de las prácticas de la RSC que se ponen en práctica están:

-Primero, la implementación de códigos éticos para proteger los derechos de los trabajadores, el número de horas trabajadas, garantizar salarios justos, vacaciones, licencia por enfermedad, aumento de la diversidad, evitar la discriminación y asegurar la seguridad industrial (University of Cambridge Institute for Manufacturing, 2006).

-Segundo, promover la mejora de los sistemas de gestión, por ejemplo mediante una mayor participación de los stakeholders, en la toma de decisiones incluyendo la participación de los empleados.

-Tercero, implementación de políticas de ética empresarial mediante el desarrollo de un enfoque coherente de la normativa sobre cuestiones sociales y medioambientales o mediante la adopción de normas de Comercio Ético o Comercio Justo.

-Y cuarto, el uso de materias primas, productos, tecnología y energía sostenible o reciclable como los cultivos que emplean pesticidas o han reducido la necesidad de agua, el uso de materiales a base de recursos y de energías renovables (University of Cambridge Institute for Manufacturing, 2006).

Ahora bien, la decisión de una empresa de adoptar estrategias de RSC puede ser el resultado de fuerzas externas o internas que ejercen presión en las políticas y dirección gerencial de las empresas. Entre estas fuerzas están: la presión del consumidor más involucrados con el proceso de creación de los productos, la presión de ofrecer productos competitivos en un mercado en donde la competencia ya ofrece alternativas basadas en programas de RSC. También, esta decisión puede darse en respuesta de demandas públicas de la industria, ya sea por campañas dirigidas por ONGs o requisitos impuestos por la regulación gubernamental. Finalmente, también entra en juego un sentido de obligación moral o simplemente la oportunidad de reducción de costos en relación a los materiales de producción, los residuos o su manipulación (Kozlowski, 2012). Esto ha dado lugar a un aumento de las prácticas de RSC en las estrategias de negocio de marcas de ropa con el fin de mantener relaciones sanas con sus grupos de interés (Dickson, 2009).

Sin embargo, “la línea entre el optimismo y el engaño es a menudo difícil de distinguir” De Tienne y Lewis (2005; 359), ya que si bien la RSC busca

“mejorar” las condiciones de los grupos de interés, es voluntaria y no existen normas formales o vinculantes sobre su aplicación, la presentación de informes y contenido. Es así que se cuestiona la relevancia de estas prácticas, preguntándose si realmente ayudan o simplemente se trata de una estrategia de relaciones públicas para maximizar la legitimidad de una empresa en un mercado en específico (Kozlowski, 2012).

Para poner en evidencia este cuestionamiento, se presenta un caso del Sudeste Asiático en el cual H&M implementa un programa de responsabilidad corporativa en Camboya. Se toma este caso en específico debido a que se trata de una de las 10 empresas de moda más grandes del mundo, que se presentan anteriormente. Y además, se enmarca dentro de la zona geográfica del presente estudio. Para el efecto, se pretende evidenciar la divergencia entre la concepción de ayuda de una de las cadenas de ropa más grande en el mundo y cómo este concepto de responsabilidad corporativa se ha convertido en una fachada de las relaciones públicas. Primero, se analizará la visión desde donde provienen estos programas para posteriormente tratar la realidad de las comunidades a las que se pretende ayudar.

2.3.3.1. Caso H&M

La marca H&M es una cadena de tiendas de ropa que cuenta con 23000 tiendas en 44 países, empleando a alrededor de 76000 personas en el mundo (H&M, 2014). Con ventas históricas que han alcanzado hasta \$67.8 mil millones al año, su CEO ha expresado la necesidad de retribuir a la sociedad (Forbes, 2015). Es por esto que H&M ha considerado plantearse 7 compromisos para mejorar las condiciones de todos los actores involucrados en su cadena de producción. Estos objetivos buscan proporcionar moda para clientes conscientes, ser éticos, ser climáticamente inteligentes, utilizar los recursos naturales de manera responsable y fortalecer las comunidades.

Este último objetivo pretende ayudar a las comunidades que intervienen en la línea de producción y específicamente los trabajadores de fábricas. La estrategia de H&M se enfoca en mejorar las condiciones de vida con salarios mínimos de supervivencia, respetando los derechos humanos y mejorando las habilidades de sus trabajadores (H&M, 2014), por lo que se trata de una ayuda

no oficial realizada por una empresa privada que consciente de los daños que causa la industria, busca “remediar” las secuelas de su actividad.

Tomando el caso de Camboya, país que según Human Rights Watch (2014) es la nación del Asiático con la menor tasa de paga salarial a los trabajadores en fábricas textiles y en donde dicho sector representa un tercio del PIB nacional empleando a más de 600.000 personas (Kourabas, 2014), se evidencia que las medidas contempladas dentro del Plan de Sustentabilidad de H&M para promover una producción responsable a lo largo de toda la su cadena de producción no satisfacen las necesidades reales de los trabajadores.

De acuerdo al reporte de 2014 de *Better Factories Camboya (BFC)*, un órgano independiente creado en 2001 que supervisa las condiciones laborales del sector, H&M viola dos temas laborales fundamentales: la duración de los contratos y las horas extras trabajadas. En el primer caso la multinacional de ropa afirmó: “reconocemos que el uso de contratos de corto plazo constituye un incumplimiento ilegal al que debemos hacer frente” y en el segundo caso afirman que “H&M tiene reglas estrictas sobre las horas extra: límites legales, voluntarias y remuneradas” (Hernández, 2015). Sin embargo, testimonios de trabajadores tomados del documental “Sweat Shops” filmado en 2014, afirman que los contratos son realizados a muy corto plazo y sin promesa de renovación. Otros relatan que son obligados a trabajar hasta 12 horas diarias, sin contemplarse como horas extras (aptv.no, 2014).

El 17 de septiembre del 2014, cientos de trabajadores del sector textil de Camboya, incluidos trabajadores de H&M, se reunieron en Phnom Penh para exigir un aumento de sueldo mínimo, de USD \$100 a USD \$177. Antes de esta demanda se había pedido, un aumento a USD \$160 mensuales, sin embargo, fue negado puesto que a inicios del año se había realizado ya un aumento de 20 dólares (de USD \$80 a USD \$100). H&M justifica el sueldo pagado, sosteniendo que el monto otorgado como salario, corresponde a un estudio realizado que determina el monto mínimo para llevar una vida digna en Camboya (H&M, 2014). El reporte “*Work Faster or Get Out*” publicado por Human Rights Watch, explica la incapacidad y falta de voluntad de los gobiernos para proteger los derechos de los trabajadores del sector textil,

evidenciado principalmente en el salario mínimos (Human Rights Watch, 2015).

Al intentar identificar la teoría del Don de Marcel Mauss, se ha constatado que, como explica Robert Kowalski (2011), existe un don venenoso²². El programa de ayuda a las comunidades impulsado por H&M, es una ayuda que no empodera al receptor y por lo tanto no permite que se cumpla el principio de reciprocidad. Lo único que el beneficiario puede devolver como contra-don, es un reconocimiento del esfuerzo de l donante que favorece a una imagen positiva de la marca a nivel internacional. En este sentido, la cooperación se convierte en una estrategia que utiliza el concepto de responsabilidad corporativa con una herramienta de marketing en el que se pretende vender las colecciones de la marca bajo sello “sustentable”. Por otro lado, no se le da voz al receptor. Durante las protestas en Camboya, ninguna de las demandas de los trabajadores se incorporó dentro del plan de ayuda a las comunidades de H&M, los temas de salarios se trataron con el gobierno (Clean Clothes Organization, 2015).

Al analizar los principios de La Declaración de París, postulados como el de Gestión del Desarrollo por Resultados no se cumplen, puesto que en el ejemplo del estudio realizado por H&M sobre el salario mínimo digno, no existen parámetros internacionales o nacionales que validen los métodos del cálculo. Por otro lado, es un estudio realizado independientemente por la marca, sin tomar en cuenta al gobierno y por tanto sin alinearse al plan nacional. En cuanto a la apropiación se observa que no es el receptor quien establece la agenda de ayuda, ya que sus necesidades no son escuchadas, como se evidencia en las protestas. En cuanto al alineamiento del donante con las prioridades nacionales; encontramos una discordancia entre cuales son los intereses de las autoridades nacionales y los interés reales de la población. Como se presenta en el reporte de Human Rights Watch, las reformas del gobierno han sido evadidas para proteger los intereses de las inversiones extranjeras. Entonces, no se puede hablar de alineamiento entre los intereses nacionales y los de los donantes (Human Rights Watch, 2015).

²² Don Venenoso.- Hace referencia a obligaciones o ayudas morales y económicas entregadas en desigualdad de condiciones entre el donante y el receptor. A mayor disparidad entre el poder del donante y el del receptor, puede generarse una violencia simbólica (Kowalski, 2011).

Por lo expuesto anteriormente, es necesario cuestionar a donde apuntan los objetivos del Programa de Sostenibilidad impulsado por H&M y de muchas otras marcas que han tomado el camino fácil concentrándose en los temas más fácilmente alcanzables y fácilmente comercializables. Se trata entonces, de una ayuda real para el beneficiario del programa o un beneficio propio al presentarse como una empresa socialmente responsable en un intento por apagar el fuego provocado por las protestas en Camboya y las denuncias de violaciones de derechos humanos por parte de ONGs. Para organizaciones de activismo en este tema, la respuesta es clara ya que justicia social debe concebirse como cambio en el modelo en el cual se intenta reducir costos de producción evitando la explotación laboral de los trabajadores del sector textil en países pobres como Camboya y no en soluciones parche que buscan ayudar a solucionar las secuelas de su actividad.

A través del capítulo se logró cumplir con el objetivo específico que buscaba determinar la evolución del sector textil y la concepción de la industria de la moda en el mundo. Ya que no se trata de una industria estática, sino que ha ido transformándose y evolucionando de acuerdo a las necesidades de las personas y la coyuntura histórica de las ideas. Poco a poco, el concepto de textiles y moda se ha convertido en una idea muy maleable que pasó de ser un objeto cuya importancia recaía en su funcionalidad a transformarse en una idea convertida en industria multimillonaria que responde a los gustos de las personas manipulando la psiquis y haciendo borrosa la línea entre necesidad y deseo. Es así que gracias a esto, el sector textil ha ganado relevancia mundial y se ha convertido en “moda” gracias a la institucionalización del consumo, la creación a gran escala de necesidades artificiales y a la normalización y control de la vida privada de las personas. Y son precisamente los actores de las cadenas de producción, que van desde los consumidores, empresas multinacionales y trabajadores quienes han contribuido en la configuración de las prácticas que tiene hoy en día en esta industria. Estas prácticas y todo el proceso de evolución por los que ha atravesado la industria textil y de prendas de ropa ha llevado a concentrar la producción y exportación de estos productos en ciertas áreas geográficas como el Sudeste Asiático que proveen las condiciones necesarias para que se den los abusos y se perpetúe la problemática como lo veremos en el capítulo a continuación.

CAPÍTULO III

LEGISLACIÓN Y DERECHOS INTERNACIONALES DE LAS PRÁCTICAS LABORALES DENTRO DEL MARCO DEL SISTEMA INTERNACIONAL

Con el crecimiento económico en aumento, muchos países de la ASEAN se enfrentan a nuevas oportunidades de negocio y nuevos actores, como las empresas comerciales internacionales. El debate sobre los derechos humanos en un contexto empresarial no es nuevo, pero en muchos aspectos es particularmente difícil. A menudo se lleva a cabo en un entorno que se caracteriza por un desequilibrio con las empresas económicamente poderosas, los inversores y los estados por un lado y los individuos más vulnerables de la sociedad en el otro. Por lo tanto, abordar las cuestiones de derechos humanos y empresariales implica enfrentarse a una compleja y densa red de reglamentos, algunos de carácter vinculante, otros de naturaleza no vinculante, algunos situados a nivel nacional, otros a nivel internacional.

3.1. Sistema Internacional de Derechos Humanos

En el presente sub-capítulo se realizará un estudio del Sistema Internacional de Derechos Humanos. Como se lo concibe hoy en día, los mismos se fundamentan en el objetivo primordial de establecer parámetros de igualdad en la búsqueda universal de derechos referente a todas las personas, estableciendo normas para su protección, garantía y fomento. Resulta necesario conocer la historia, evolución y funcionamiento este sistema para poder identificar las debilidades y brechas que permiten la violación de ciertos Derechos a personas dentro del caso de estudio.

3.1.1. Historia y Estructura del Sistema Internacional de Derechos Humanos

Dentro del Derecho Internacional, el Estado ha sido por excelencia un actor indispensable dentro de los principios básicos de los derechos humanos. Esto se debe a que el Estado es responsable de todos sus actos u omisiones de sus poderes legislativo, ejecutivo y judicial. Sin embargo, debido a la globalización económica, existen otros entes diferentes al Estado que generan un impacto en las relaciones e inclusive llegan a tener una capacidad igual que los Estados de vulnerar los derechos humanos (Hernandez, 2014).

Los Derechos Humanos se pueden establecer a través de un enfoque natural o positivista. El derecho natural y positivo adopta muy diferentes enfoques filosóficos en la construcción de la ley. La ley natural se centra en lo que está bien, tomando un punto de referencia natural o divino. Por un lado, la ley positiva se enfoca en lo que existe. Es así que, por un lado, según los teóricos del derecho natural, las leyes internacionales solo son válidas si se ajustan a las leyes naturales. Por otro lado, el derecho positivo, se centra en la validez de las leyes dentro de un sistema legal (Hernandez, 2014).

Si bien la ley natural proporciona una guía para establecer y definir los Derechos Humanos a nivel internacional, lo que los Estados reconocen y a los cuales están obligados son aquellos que se encuentran establecidos en los tratados y convenciones. Es por esto que la investigación se centrará en la concepción positivista de los mismos. Es así que entonces el enfoque positivista a la identificación de los Derechos Humanos se basa en el consentimiento de los Estados (Hernandez, 2014).

Desde una visión constructivista, es necesario rechazar los supuestos materiales estáticos que dominaron las relaciones sociales e internacionales alrededor del mundo y ponerse al día con los cambios y desafíos que enfrenta la sociedad actual. Este cambio consiste en el conocimiento de los contextos culturales, históricos e institucionales que son resultado de reconocer que el Estado, los tratados y las instituciones internacionales no existen independientemente del accionar humano y surgieron en diversas etapas de la historia, en las que los seres humanos entraban en periodos de intolerancia y conflictos (Zamora, 2007).

Sin embargo, no fue sino hasta la segunda mitad del siglo XX, tras el término de la Segunda Guerra Mundial, que se han venido desarrollando y consolidando progresivamente los diferentes sistemas de protección a los Derechos Humanos (Pizarro, 2006). Según el autor Madrazo (1993) los DD.HH. se han dado bajo diferentes condiciones, a fin de limitar el poder de los gobernantes para que así reconozcan los derechos de sus gobernados. Además, para el autor, el grado en que un Estado reconoce y respeta los DD.HH. determinaría su situación particular en el desarrollo y evolución social (Zamora, 2007).

En cuanto a la concepción y la creación de los derechos de las personas, uno de los primeros pasos se dio en Francia en 1789 con la Declaración de Derechos de Hombre y del Ciudadano, que pasaría a ser el instrumento de referencia obligada y antecedente que luego orientó la filosofía de los derechos civiles en la época contemporánea. Sin embargo, no fue hasta el término de la Segunda Guerra Mundial, cuando la Organización de Naciones Unidas (ONU), aprobó la “Declaración Universal de los Derechos Humanos” el 10 de diciembre de 1948, la cual posteriormente será conocida como la Primera Generación de los DD.HH.²³ en la que se distinguen los derechos relativos a la vida política.

La Declaración Universal de los Derechos Humanos tiene como ideal que las naciones trabajen, con el fin de que:

...los individuos y las instituciones promuevan mediante la enseñanza, y la educación el respeto a los derechos y libertades, al mismo tiempo de asegurar por medio de medidas progresivas de carácter nacional e internacional su reconocimiento y aplicación de manera universal y efectiva, tanto en los Estados Miembros como en los territorios en donde han colocado su jurisdicción (Zamora, 2007: 12)

Posteriormente, surgió la Declaración Americana de los Derechos y deberes del hombre en 1948, y el Pacto Internacional de Derechos Civiles y políticos en 1966.

Es así que se da paso a tres generaciones de derechos que surgieron a través de la historia, los cuales hacen referencia a las etapas en que ciertas categorías de prerrogativas y garantías legales se han ido otorgando a los hombres (Zamora, 2007). El autor Cipriano Gómez Lara (1990) presenta la siguiente clasificación que los divide en primera, segunda y tercera generación. La Primera Generación hace referencia a aquellos derivados de las relaciones jurídicas en general; en la Segunda Generación, los derechos están dados en un sentido más políticos e ideológico, con respecto a la integridad física y sociológica del hombre entendido como individuo digno de respeto y consideración en una esfera mínima de bienestar social; y finalmente la

²³ Primera Generación.- Surge a consecuencia de la Revolución Francesa como rebelión contra el absolutismo monarca. Está integrada por los denominados derechos civiles y políticos, respetando los Derechos Fundamentales a la vida, la igualdad, etc. (Aguilar, s.f.).

Tercera Generación que contempla aquellos derechos sociales que se manifiestan en el contexto de la colectividad o de la propia humanidad en su conjunto, en cuanto a la supervivencia, sanidad y disfrute de la vida sobre la tierra (como por ejemplo el derecho a la paz, conservación ecológica, refugiados, etc.)

Hoy en día, se entiende por Derechos Humanos al conjunto de atributos inherentes a todos los seres humanos para salvaguardar su existencia, dignidad y sus potencialidades por el simple hecho de pertenecer a la especie humana. Estos deben ser integrados y garantizados por los ordenamientos jurídicos nacionales e internacionales por el simple hecho de ser fundamentales (Zamora, 2007).

El Derecho Internacional consta de una serie de instrumentos internacionales y regionales que buscan proteger los derechos humanos que forman la **Carta Internacional de Derechos Humanos**. Esta se encuentra conformada por La Declaración Universal de los Derechos Humanos, el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales, el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos y en el caso de Asia, la Carta de Derechos Humanos Asiáticos de 1997²⁴ (O'Donnell, s.f.). Los mencionados antes, constituyen los instrumentos más relevantes para el continente asiático, sin embargo, algunas características que son fundamentales para concebir los Derechos Humanos son la **Generalidad**, la **Imprescriptibilidad**, la **Inalienabilidad** y la **Permanencia**.

²⁴ Mientras que existe un Sistema Interamericano de Derechos Humanos, un Sistema Europeo de Derechos Humanos, y un Sistema Africano de Derechos Humanos creados progresivamente mediante tratados regionales, no existe aún un tratado intergubernamental para la promoción y protección de los mismos (Heyns, Padilla, & Zwaak, 2005).

GRÁFICO N° 14

COMPONENTES DE LA CARTA INTERNACIONAL DE DERECHOS HUMANOS O INTERNATIONAL BILL OF HUMAN RIGHTS



Fuente: Fundación Internacional de Derechos Humanos
Elaboración: Fundación Internacional de Derechos Humanos

La generalidad hace que estos se apliquen a todos los seres humanos sin distinción alguna y van a ser universales porque para estos derechos no caben limitaciones de fronteras, creencias o razas. La imprescriptibilidad hace referencia a que no se van a perder o extinguir en el tiempo. La Inalienabilidad se refiere a que el derecho subjetivo derivado e individualizado que de ellos emana, no puede ser cedido, contratado o convenido para su pérdida o menoscabo y finalmente la permanencia se refiere a que protegen al ser humano desde su concepción hasta su muerte, es decir no tienen etapas o intervalos sino siempre (Zamora, 2007).

Todo lo anterior ha creado un sistema de reglas internacionales de derechos humanos que se remonta a más de medio siglo. Estos instrumentos enuncian un conjunto importante de obligaciones que han pasado a convertirse en normas del derecho consuetudinario. Aunque principalmente dirigida a los Estados, exhorta a que tanto los individuos como las instituciones respeten, aseguren y garanticen el reconocimiento y aplicación de los derechos de las personas. Esto ha servido para sentar así los cimientos de obligaciones aplicables también a agentes no estatales incluidas las empresas comerciales (Amnesty International, 2009). Sin embargo, es importante reconocer que dentro del Sistema Internacional, los derechos que se les reconoce a las personas por el simple hecho de ser humanos, yace y depende fuertemente en el consentimiento de los Estados y su reconocimiento de los mismos dentro de los diferentes tratados y convenciones (Harpur, 2009).

3.1.2. Derechos Humanos en los Negocios o Comercio Internacional

Con el acelerado crecimiento económico e interconexión de las economías en la arena internacional y la aparición de empresas transnacionales se genera gran impacto en las personas y los Estados con su actividad comercial (Harpur, 2009). Es así que paulatinamente surge el interés de reconocer la responsabilidad que tienen estos entes privados en relación con los Derechos Humanos. Esta responsabilidad, ha ido tomando forma en normas y disposiciones que se han convertido en doctrina a través de los años. Hace alrededor de veinte años atrás, la expresión “Derechos Humanos” y “Negocios”, no solían formar parte de la misma idea. Sin embargo, hoy en día estos códigos de conducta demuestran una señal positiva de compromiso hacia las personas que trabajan en los sectores industriales principalmente (Amnesty International, 2009).

Entre los primeros intentos de protección de los trabajadores de las empresas que expandían sus fronteras, la Organización de Cooperación de Desarrollo (OCDE) adoptó por primera vez en 1976, directrices para las multinacionales. El objetivo de estas directrices era garantizar que las actividades de las empresas se lleven a cabo en armonía con las políticas nacionales de los países de la OCDE y se fortalezca la confianza entre las empresas y las autoridades gubernamentales (Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa, 2011). Sin embargo, estas directrices fueron adoptadas solo por los países de la OCDE, siendo posteriormente abiertas a las organizaciones no gubernamentales (ONGs) en el año 2000, en el marco de un proceso exhaustivo de revisión. Y finalmente no es sino hasta el 25 de Mayo de 2011, que adoptadas por 42 gobiernos adherentes se transforma en “Las Directrices actualizadas y la Decisión conexa”. Sin embargo, hasta la actualidad, estas continúan lejos de considerarse considerarse una norma legítima, creíble y global, y que además excluye al resto de países no miembros (Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa, 2011).

Entre estas recomendaciones se enunciaban principios y normas voluntarias para una debida conducta empresarial en lo que concierne a empleo, relación laboral, medio ambiente, lucha contra la corrupción, competencia e intereses de los consumidores entre otros aspectos (Hernandez,

2014). Esto respondía al hecho de que en los decenios de 1960 y 1970 las actividades de las empresas multinacionales fueron objeto de grandes debates que salieron a la luz pública a través de organizaciones como la Organización Internacional del Trabajo (OIT), desplegándose esfuerzos para establecer instrumentos internacionales destinados a reglamentar la conducta de las empresas multinacionales (EM) (International Labour Organization, 1977).

Posteriormente, la OIT aprobó la “Declaración Tripartita de Principios sobre empresas multinacionales y la política social” en 1997, que contribuía con el objetivo de proteger a los trabajadores. Entre las principales preocupaciones de esta iniciativa se encontraban: la promoción de empleo, igualdad de oportunidad, seguridad en el trabajo, salarios justos, libertad sindical, buenas prestaciones y condiciones de trabajo. Esta declaración se llevó a cabo en Ginebra y su característica principal fue que contó con representantes de los trabajadores, gobiernos y de las empresas multinacionales (de ahí su nombre) (Hernandez, 2014).

Algunos años después, el Consejo Económico y Social de Naciones Unidas (ECOSOC), creó las “Normas sobre responsabilidad de las empresas transnacionales y otras empresas comerciales en la esfera de Derechos Humanos” en 2003. Este conjunto de normas fue adoptado por la subcomisión de Naciones Unidas en un listado detallado de las obligaciones empresariales, con un entonces alentador preámbulo que explicitaba exactamente lo que la sociedad necesitaba escuchar para saciar las necesidades de la demanda social:

Los Estados tienen la obligación primordial de promover y proteger los derechos humanos consagrados en la legislación nacional e internacional asegurar que se cumplan, respetarlos y hacerlos respetar, incluso velando porque las empresas comerciales respeten los derechos humanos. Dentro de su respectiva esfera de actividad e influencia, las empresas transnacionales y otras empresas comerciales tienen la obligación de promover, asegurar que disfruten, respetar, hacer respetar los derechos e intereses de los pueblos indígenas y otros grupos vulnerables (ECOSOC, 2003:4).

Este conjunto de normas, trajeron consigo una gran polémica y el rechazo de la comunidad empresarial representada por la Cámara Internacional de Comercio y la Organización Internacional de Empleadores (Blichitz, 2010). Estas se enviaron a la Comisión de Derechos Humanos donde fueron recibidas con hostilidad por parte de un grupo de Estados (Backer, 2006), y fue finalmente la Comisión que las declaró sin “fundamento legal” (Blichitz, 2010).

Como una respuesta, en 2005 el Consejo de Derechos Humanos de las Naciones Unidas solicitó al Secretario General designar un representante Especial (RESG) para investigar precisamente una serie de temas que concernían a las empresas en relación a los Derechos Humanos (Blichitz, 2010). En este informe conducido por Jhon Ruggie²⁵ y publicado en 2008; el profesor reconoce el impacto de las empresas transnacionales ya que considera que el poder de las transnacionales, dificulta la regulación por parte de los Estados. Esto usualmente se debe a que para atraer inversión extranjera, los Estados de acogida ofrecen un alto grado de protección por medio de los Tratados Bilaterales de Inversión²⁶. Estos se tratan de una herramienta que no existe bajo la legislación internacional o la costumbre internacional, bajo las cuales el inversor no está capacitado jurídicamente para negociar ciertas condiciones o cláusulas con el Estado en el cual desea hacer su inversión (Arsen, 2003). Además, como se verá más adelante en el capítulo, prometen tratar a los inversionistas de manera justa pero tienden a sobreprotegerlos sin tomar en cuenta los deberes estatales, sesgando el accionar de los gobiernos hacia la inversión foránea (Hernandez, 2014).

Este informe llevó al Consejo de Derechos Humanos de la ONU a adoptar en 2011 por unanimidad, los "Principios Rectores sobre las empresas y los derechos humanos: puesta en práctica del marco de las Naciones Unidas para 'proteger, respetar y remediar'" (Gobierno de España, 2013). Esta decisión reconoce en particular el papel de estos Principios como una contribución a la "globalización socialmente sostenible" ya exponen que tres principios que son considerados como fundamentales:

²⁵ Prof. John Ruggie de la Universidad de Harvard realizó la investigación y publicó en 2008 un informe que posteriormente sería conocido como “Marco Ruggie” (Bilchitz, 2010).

²⁶ Tratados Bilaterales de Inversión.- Los TBI fueron pensados por los miembros de la OECD, es decir los países desarrollados, con el objetivo de crear un marco legal especial para sus inversiones en otros países, básicamente en desarrollo (Arsen, 2003).

a) la obligación de los Estados a respetar, proteger, y cumplir los derechos humanos y las libertades fundamentales. b) El papel fundamental de las empresas como órganos especializados de la sociedad que realizan funciones específicas y especializadas, llamadas a cumplir todas las leyes aplicables. c) La necesidad de que los derechos y obligaciones vayan acompañados de recursos adecuados y efectivos en caso de incumplimiento (Ruggie, 2011: 7).

Ruggie reconoce el desequilibrio que existe entre las fuerzas económicas y la obligación del Estado por respetar los derechos de las personas, pero falla en mencionar (una vez más) las normas internacionales de cumplimiento obligatorio para hacerlo. Entonces, se hace hincapié que en el caso de tratarse del Estado quien vulnera los Derechos Humanos, las personas pueden acudir ante una jurisdicción nacional y si estos no son satisfactorios, pueden pasar a la Comisión Interamericana de Derechos Humanos, quien según el caso en particular dará curso al respectivo procedimiento ante la Corte Interamericana de Derecho Humanos que juzgará y sancionará al Estado (Arsen, 2003). Tomando esto en consideración, las empresas responden a una dinámica contraria en la que solo deben observar leyes blandas en el ámbito internacional. En este caso, el acceso a la justicia y la reparación no son satisfactorios. Es más, el principio c que se menciona anteriormente, ya que existe una carencia de organismos internacionales equivalentes que presenten una debida regulación en la materia. Esto se convierte en una clara vulneración al principio de igualdad teniendo en cuenta que el hombre está por encima de cualquier institución (Hernandez, 2014).

Esto podría explicarse gracias a que, como se menciona anteriormente, el Estado era el único sujeto pleno, originario de Derecho Internacional, considerado como pre-supuesto indispensable para la existencia del derecho de la gente (Hernandez, 2014). Aún a principios del siglo 20, se consideraba inconcebible la existencia de sujetos de derechos y obligaciones internacionales distintas de los estados; y se opinaba que lo internacional era un derecho único y exclusivamente entre estados (Restrepo, 2003: 510). Haciendo evidente que en lo que respecta al Sistema de Derecho Internacional, todavía queda un largo camino por recorrer.

En la actualidad, el Estado deja de ser el único que puede afectar el panorama internacional ya que existen entes internacionales que carecen de objetividad jurídica internacional tal como las empresas internacionales (Harpur, 2009). Estas últimas para el Derecho Internacional son consideradas dentro de una categoría de “sujetos relativos, derivados y extraordinarios del Derecho Internacional” (Hernandez, 2014: 18). Esto hace que las empresas se encuentren en un limbo jurídico en el que oscila entre: el deber de control del gobierno, el interés de los mismos por conseguir inversión extranjera y las empresas comerciales que buscan acrecentar sus réditos económicos. Esta dicotomía, frente a unos mecanismos de derechos no vinculantes, dan como resultado seres humanos completamente desprotegidos y permite que empresas escapen del control interno, sin una efectiva regulación. Por consecuencia, las personas o trabajadores quedan en una situación de subordinación frente a las instituciones lo cual es completamente opuesto a los fundamentos de la Declaración Universal de los Derechos Humanos (Hernandez, 2014).

Sin embargo, más allá del insuficiente marco legislativo, el problema también radica en el efímero control por parte del Estado y la falta de voluntad de control del mismo para conducir investigaciones efectivas a las empresas internacionales. Entonces, si bien los instrumentos del Derecho Internacional, vigentes hasta el día de hoy, fueron creadas cuando aún no existía el auge de las empresas transnacionales, estas se fundamentan en la protección del hombre en virtud de su dignidad humana. Esta noción nos lleva a decir que lo más importante para las leyes internacionales en materia de derechos debe ser el hombre y debería estar encima de cualquier institución llámese estado o empresas (Hernandez, 2014).

El artículo 8 de la Declaración Universal de los Derechos Humanos consagra en su tenor literal que “Toda persona tiene derecho a un recurso efectivo ante los tribunales nacionales competentes, que la ampare contra actos que violen sus derechos fundamentales reconocidos por la constitución o por la ley” y por otro lado el artículo 28 de la misma declaración prescribe que “Toda persona tiene derecho a que se establezca un orden social e internacional en los que los derechos y libertades proclamados”. Esto implica que las personas, cuyos derechos han sido vulnerados pueden acudir ante un orden social preestablecido supranacional de manera coadyuvante o

complementaria del derecho interno de los estados. Pero en el caso de las empresas, al ser estas quienes vulneren a las personas, este recurso suele quedarse corto, ya que los ciudadanos solo logran acudir a la jurisdicción nacional, yéndose en contra de los artículos antes citados al no existir de manera internacional una legislación complementaria (Hernandez, 2014).

Es así que, a través de los años la comunidad internacional se ha dado cuenta que estos esfuerzos no han sido suficientes porque si bien tienen como común denominador, el reconocimiento del impacto de las empresas transnacionales en la sociedad, el deber de las mismas de respetar los derechos humanos en relación con el derecho laboral y el medio ambiente, y esto muestra la debilidad del Derecho Internacional ya que estas directrices, normas y principios no son nada más que leyes blandas las cuales no pueden ser exigidas de manera coercitiva a las empresas tradicionales.

El Sudeste Asiático no es extraño al Sistema Internacional de Derechos Humanos, cuando encabezados por Filipinas, los países de esta región comienzan a formar parte de la Organización de Naciones Unidas, como se observa en la tabla N° 11. Sin embargo, aún más importante resulta el hecho de que posterior a la creación del ASEAN, se crea paralelamente la Comisión Intergubernamental de Derechos Humanos de la ASEAN (AICHR por sus siglas en inglés), como órgano consultivo de esta organización regional. Y es a partir de esto, que en falta de un Sistema Interamericano de Derechos Humanos (como sucede en el continente americano), este se convierte en el organismo rector para la región (AICHR, 2016).

**TABLA N° 11
EL SUDESTE ASIÁTICO EN NACIONES UNIDAS**

PAÍS	AÑO DE ADHESIÓN	DATOS RELEVANTES DENTRO DE LA ORGANIZACIÓN
Birmania o Myanmar	1948	El Secretario General de la ONU de 1961-1971 fue U. Tanto, un diplomático birmano.
Brunei	1984	Es miembro de la OCI en la ONU No ha estado en el Consejo de Seguridad de la ONU o en la Comisión de Derechos Humanos
Camboya	1955	Fue representado por el Khmer Rouge a principios de los 80 Uno de los mayores programas de mantenimiento de la paz de las Naciones Unidas (APRONUC) se llevó a cabo en Camboya entre 1992 y 1993
Filipinas	1945	Ha sido miembro de la Comisión de Derechos Humanos. Miembro del Consejo de Seguridad de la ONU 2004-2005
Indonesia	1950	Se retiró brevemente de la ONU en 1965 Presidente de la Comisión de Derechos Humanos (2005) Miembro del Consejo de Seguridad de la ONU (2007-2008)
Laos	1955	Tiene alrededor de 11 programas de las Naciones Unidas residentes en el país, incluyendo el PNUD, UNFPA, UNICEF, UNODC Activo en los países en desarrollo con bloqueo de tierras (PMA)
Malasia	1957	Presidente de la Comisión de Derechos Humanos (1995) Miembro de la Comisión de Derechos Humanos (2005)
Singapur	1965	Fue miembro del Consejo de Seguridad de la ONU desde 2001-2002 Es activo en la reforma de la ONU

		Ayudó a formar el Grupo de Gobernabilidad Mundial (3G), integrado por 30 Estados pequeños y medianos, que asegura que las voces de los pequeños Estados se escuchen en la ONU
Tailandia	1946	Miembro del Consejo de Seguridad de la ONU (1985-86).
		Anfitrión de la CESPAP (una comisión regional para la región de Asia Pacífico)
		Presidente del Consejo de Derechos Humanos (2010-2012).
Timor-Oriental	2002	Se unió como el miembro 192 (ahora hay 193 miembros)
		Fue administrado por la ONU a través de UNTAET (1999-2002)
Vietnam	1977	Se unió a la ONU después de la guerra estadounidense
		Miembro del Consejo de Seguridad de la ONU (2008-2009)
		Tiene alrededor de 15 agencias de la ONU trabajando en el país

Fuente: Organización de Naciones Unidas
Elaboración: Gabriela Cobo Jurado.

Sin embargo, la Declaración de Derechos Humanos aprobada el 18 de noviembre de 2012 por la ASEAN (Ver Anexo N°1 para texto completo de la Declaración) ha sido ampliamente criticada por organizaciones no gubernamentales como la Federación de Derechos Humanos, Human Rights Watch y Amnistía Internacional ya que esta incumpliría con los estándares internacionales y va en contra con el consenso internacional sobre los principios de derechos humanos que han estado en vigor durante seis décadas. De hecho, se vuelve preocupante que una cláusula del artículo 8, menoscabe el reconocimiento de la naturaleza inderogable o absoluta de varios derechos humanos, según el derecho consuetudinario y desvirtúan la universalidad de los principios analizados anteriormente como principios transversales del Sistema Internacional de Derechos Humanos (American Bar Association Rule of Law Initiative, 2014), dejando así a Estados con leyes sometidas a contextos nacionales y regionales, además de a consideraciones religiosas, culturales, e históricas. Y lo que preocupa aún más es que todos los derechos establecidos en esta Declaración están sujetos a restricciones como la seguridad nacional y la moral pública (Amnesty International, 2012).

Según Taylor Wilder, Secretario de la Comisión Internacional de Juristas²⁷, “La idea de que todos los derechos humanos deben ‘equilibrarse’ con las responsabilidades individuales contradice la propia idea de los derechos humanos acordada en la Declaración Universal de Derechos Humanos de 1948, confirmada en 1993 por todos los Estados, incluidos los Estados miembros de la ASEAN, en la Declaración y Programa de Acción de Viena” (Amnesty International, 2012: 1). Y por otro lado, según el Derecho Internacional se prohíbe a los estados retraerse de un amplio conjunto de derechos sin importar la circunstancia (Amnesty International, 2012).

²⁷ Comisión Internacional de Juristas (CIJ).- La CIJ se trata de una ONG internacional dedicada a la protección, promoción formada por juristas veteranos de todos los países del mundo y con representantes de todas las profesiones jurídicas (International Commission of Jurists , 2009).

Resulta inquietante para la Comunidad Internacional y como ha manifestado el profesor Borní Arp, de la Universidad de Alcalá, que los Estados que conforman la ASEAN no atribuyen a los derechos humanos un carácter superior a las reglas del Derecho Internacional como son: la soberanía nacional, la integridad territorial y nacional e incluso la no interferencia en los asuntos internos. Pero aún, más preocupante es que el Estado enfatiza la existencia de derechos cuyos titulares son “comunidades de personas” y no cada uno de los individuos que forman parte de su población (Vidigal de Oliveira, 2011). Como declaración no vinculante, no compromete legalmente las obligaciones de la ASEAN en materia de derechos humanos concebidas por la ONU o la OIT y otros tratados internacionales. Sin embargo, si representa la articulación más reciente de estándares a los que se rigen y han accedido explícitamente los Estados, lo cual trae consigo un gran peso político y un valor normativo importante (American Bar Association Rule of Law Initiative, 2014).

Si partimos del supuesto que el Sistema Internacional no está dotado de una objetividad consistente sino que es configurado por las prácticas sociales y por las ideas (Arriola, 2013), dejamos de pensar en el funcionamiento de la realidad social en los rígidos términos de causa y efecto, de estímulo y respuesta, como había hecho hasta entonces el positivismo y el realismo. Se vuelve necesario concebir que así como existe una estructura material que ciertamente obliga a los actores a tomar determinadas rutas de acción, también existe una estructura ideacional, formada por las prácticas sociales y los discursos, que son esencialmente libres y espontáneos, y que otorgan una determinada identidad a los actores, enmarcando así sus posibilidades de acción, como lo define el constructivismo (Arriola, 2013).

Es así que, el Sudeste Asiático, a pesar de estar cobijado por el Sistema Internacional de Derechos Humanos y haber expresado su voluntad explícita de pertenecer al mismo, en la práctica son acciones como estas las que definen y más bien dejan en claro la identidad de los Estados y sus posibilidades e intenciones de acción en la salvaguarda de los derechos laborales de sus ciudadanos. Además, resulta altamente cuestionable la eficiencia del Sistema Internacional y la eficiencia real de Naciones Unidas, porque si un grupo completo de 11 Estados decide abiertamente desconocer los principios universales que han regido por décadas, no se puede esperar

más de las empresas multinacionales y demás actores de las cadenas de producción y del sistema de comercio internacional. Visto desde la visión de hegemonía de Cox (1981), las instituciones no son sino los medios para estabilizar y perpetuar un orden mundial en particular. Entonces, organizaciones como la ONU y la OMC se vuelven ineficientes ya que no protegen los intereses de los trabajadores al interior de cada Estado, porque no responden a las necesidades o intereses propios (Grupo de Estudios de Relaciones Internacionales (GERI) – UAM , 2014).

3.1.3. Organismos e Instrumentos de vigilancia para el cumplimiento de los Derechos Humanos dentro del Marco de Comercial y actividades económicas.

La evidente escasez de instrumentos regulatorios para los trabajos que realizan los ciudadanos que forman parte de las cadenas de producción ha resultado en vehículos emergentes propuestos por tres organismos en particular a nivel global: la Organización Mundial de Comercio (OMC), Naciones Unidas (ONU) y la Organización Internacional del Trabajo (OIT) contenido dentro de la ONU. Además de organizaciones regionales y ONGs que se mantienen en vigilancia y sirven de soporte y complemento de estos organismos de alcance global.

OMC

En referencia a la OMC, el creciente interés dentro de la organización se da por el contraste entre las normas laborales entre los países en desarrollo y los desarrollados. Estos roces permanentes dieron lugar a que los Estados desarrollados pidieran como propuesta especial que se reconocieran diferencias en los derechos laborales nacionales mediante convenios multilaterales vinculantes a través de la OMC. Sin embargo, naturalmente la propuesta tenía reacciones encontradas y detractores. Esto, debido a que mientras que los bajos costos laborales constituyen una ventaja comparativa válida para los países en desarrollo; los países desarrollados exigen barreras al comercio que implican el dumping social²⁸. Al igual que otros actores que

²⁸ Dumping social.- Se trata de una práctica comercial desleal o delito económico que consiste en la competencia desleal que se aprovecha de la explotación y bajos salarios de los trabajadores para reducir los costos de producción de un producto. Esta práctica limita, restringe, coacciona u obstaculiza los derechos de libertad sindical y negociación colectiva (Espinoza & Villalobos, 2011).

enmarcaron sus objeciones y argumentos a favor sobre el terreno de la moral (Chang, 2006).

Las naciones occidentales trataron de incluir “cláusulas sociales” en los acuerdos comerciales de la OMC para hacer que el aumento del comercio dependiera de mejores condiciones laborales. Se afirmaba que la creación de un vínculo comercial aumentaría las condiciones de trabajo de los trabajadores en los países en desarrollo (Barry & Reddy, 2006). Sin embargo, el debate giraba alrededor de los países desarrollados y en desarrollo, transformándose en un debate norte-sur polarizado, ya que se creía que *“típicamente...los intereses de los productores extranjeros son diametralmente opuestos a los de los productores nacionales”* (Chang, 2006: 584).

Por un lado, los países desarrollados representados en gran parte por Estados Unidos, Estados europeos y Australia, defendían una vinculación alegando que esto se ocuparía de la reglamentación internacional a fin de proteger los empleos de los trabajadores. Pero por otro lado, los países del sur, incluyendo a China e India, veían la propuesta como una imposición de normas occidentales en forma de neo-imperialismo, que escondían una forma de proteccionismo y debilitaban el concepto de soberanía política (Kolben, 2006).

Según los autores Griffin, Nyland y O'Rourke (2002), muchas de las preocupaciones de vincular estas “cláusulas sociales” al sistema de comercio de la OMC eran alimentadas por factores externos a la cuestión clave de si estas mejorarían efectivamente las condiciones de trabajo de las personas (Harpur, 2009). Su investigación demostró que los sindicatos alrededor del mundo apoyaban la decisión de vincular estas dos aristas, pero sobretodo les preocupaba que los Estados del norte controlaran el régimen de normas lo que reduciría la capacidad de los estados del sur para ejercer la soberanía sobre sus propias condiciones de trabajo domésticas (Kolben, 2006).

En última instancia, las medidas para crear derechos laborales sustantivos bajo el mandato de la OMC han fracasado. El argumento que prevaleció para la época era que la OMC fue creada para aumentar el comercio y no para proteger los derechos humanos. Es así que posteriormente a todo el revuelo que causó la propuesta, la OMC declaró que no tiene jurisdicción para regular las condiciones laborales y que la regulación de las condiciones

laborales es competencia de la OIT. Pero en adición, a raíz de este fracaso, el autor Molathegi exploró las ideas de la oposición a la iniciativa, llegando a un argumento que parecería vigente hasta el día de hoy, que la incapacidad de las naciones para llegar a un consenso sobre la importancia de determinados derechos laborales había hecho que los derechos laborales no estuvieran protegidos internacionalmente (Harpur, 2009).

Esta falta de consenso también pasa por una lógica del rol e ideologías e intereses que cada país defiende, ya que al analizar las posiciones de los dos bloques, resulta evidente que en el proceso de construcción de las reglas de juego para los países, las instituciones y las empresas, adquieren una identidad expectativas e interpretaciones del yo relativamente estables y acordes con su papel, mediante su participación en estos significados colectivos y su interacción con otros actores y su entorno. Es decir que la realidad de un individuo o actor en la sociedad está ligada a una realidad psicológica y siempre es una identidad de un mundo específico y que ha sido construido socialmente (Wendt, *La anarquía es lo que los estados hacen de ella. La construcción social de la política de poder*, 2005), más comúnmente conocidas como expectativas, lo que se espera del “norte desarrollado” y del “sur desprotegido”.

OIT

Por otro lado, la Organización Internacional del Trabajo es la principal institución internacional encargada de velar por que los Estados mantengan un marco normativo que facilite la protección de los derechos laborales, fue fundada en 1919 por el Tratado de Versalles y se convirtió en la primera agencia especializada de la ONU en 1945 (ILO, 2016).

Entre las funciones de la OIT figuran la realización de conversaciones con los gobiernos, los grupos de trabajadores y sus empleadores, la redacción de tratados y la tramitación de su ratificación. Esta organización, desde su creación, se ha encargado de la redacción de los principales tratados sobre seguridad y salud en el trabajo, que han sido ratificados por un gran número de países. Además, históricamente, esta organización ha fomentado el cumplimiento de las normas laborales prescritas en los convenios mediante la persuasión moral, la publicidad, la vergüenza, la diplomacia, el diálogo y la

asistencia técnica (ILO, 2016). Es por esto que la OIT cuenta con una gran credibilidad en lo que respecta al establecimiento de normas y vehículos para su aplicación, ya que también pesa el apoyo y respaldo de las Naciones Unidas, un número considerable de Estados y diferentes grupos de interés (Harpur, 2009).

Gracias a la combinación de la participación del Estado y de las empresas, la ampliación de la OIT a la reglamentación de las cadenas de suministro ha mejorado las condiciones de trabajo de algunos trabajadores a través de iniciativas desde su creación hasta la actualidad. En varios proyectos, la OIT ha comenzado a vincular recursos públicos y privados para mejorar la seguridad y salud en las cadenas internacionales de suministro. En específico, esta institución ha emprendido algunas iniciativas y proyectos que buscan colaboración público-privada sobre salud y seguridad en el trabajo y gestión de la cadena de suministro a fin de "mejorar el conocimiento general [...] sobre la salud y la seguridad en el trabajo y promover las mejores prácticas mediante las actividades del proyecto y la red de interlocutores sociales" (ILO, 2016: 1).

Los proyectos emprendidos por la organización tienen como objetivo principal brindar apoyo a las partes involucradas en el suministro y la fabricación de productos en la forma de Consultorías de Optimización de Procesos en las empresas relevantes, resultando en Recomendaciones de Salud y Seguridad Ocupacional tanto para los países como empresas en específico. Una de las iniciativas de más trascendencia de la OIT han sido el Pacto Mundial y las asociaciones Público-Privadas que ofrecen una oportunidad a los líderes empresariales de todo el mundo para demostrar que hay beneficios empresariales para integrar los objetivos sociales y financieros y que hay formas de gestionar los costos o riesgos asociados con este nuevo enfoque. El resultado final demostrará que promover el trabajo decente, los derechos humanos y el medio ambiente son pasos necesarios hacia un mundo en el que los mercados, interactuando con la sociedad y sus partes interesadas, ayuden a eliminar la pobreza y el sufrimiento (Harpur, 2009).

En ese sentido, hasta la actualidad, uno de los proyectos más dinámicos de la OIT en materia de condiciones laborales dentro de las cadenas

de suministro ha sido el “*Better Factories Project*”²⁹ en Camboya, en el cual combina el apoyo técnico con un programa de auditoría que asegura que las condiciones laborales en las fábricas mejoren. El éxito de este proyecto ha sido analizado extensamente en la literatura (Harpur, 2009). Sin embargo, uno de los principales problemas con estos proyectos puramente educativos es que hay garantías limitadas de que las condiciones mejorarán realmente sobre el terreno.

El proyecto “*Better Factories*” ya ha anunciado que ampliará sus operaciones a Jordania, Lesotho y Vietnam. La OIT tiene varios otros proyectos que intentan mejorar las normas de las empresas multinacionales, pero el *Better Factories Project* es el único programa que abarca de manera integral las condiciones de trabajo específicamente en el sector de textiles y prendas de vestir a través de las cadenas de suministro (Labour Behind the Label, 2016).

PACTO MUNDIAL DE NACIONES UNIDAS

Mientras que la OIT se ha centrado en las relaciones entre el sector público y privado, la ONU paralelamente ha lanzado desde el 2000 un proyecto impulsado por el ex Secretario General Kofi Annan que combinaba los objetivos de la comunidad internacional y los objetivos del mundo empresarial, con el fin de aumentar la rendición de cuentas de las empresas a través del movimiento de la Responsabilidad Social Empresarial (Naciones Unidas, 2009).

El Pacto Mundial de las Naciones Unidas (UNGC, por sus siglas en inglés) propone diez principios que las corporaciones y empresas puedan incorporar en su actividad comercial (Harpur, 2009). De esta manera, busca armonizar en todo el mundo el impacto de sus operaciones en ámbitos de derechos humanos, estándares laborales, medio ambiente y lucha contra la corrupción (Naciones Unidas, 2009). Es así que a través de diferentes vías de trabajo especializado, instrumentos de gestión, recursos y programas temáticos, el Pacto Mundial buscaba a contribuir con una economía mundial más sostenible e inclusiva.

²⁹ *Better Factories Project*.- Se trata de un programa de la OIT, que se encarga de monitorear e informar sobre las condiciones de trabajo de las fábricas de Camboya de acuerdo con normas nacionales e internacionales. Trabaja de manera conjunta con el gobierno, trabajadores y consumidores (ILO, 2014)

GRÁFICO Nº 15 PRINCIPIOS CONTENIDOS EN EL PACTO MUNDIAL

DERECHOS HUMANOS	
Principio 1	Las empresas deben apoyar y respetar la protección de los derechos humanos fundamentales reconocidos universalmente.
Principio 2	Las empresas deben asegurarse de que no son cómplices de la vulneración de los derechos humanos.
ESTÁNDARES LABORALES	
Principio 3	Las empresas deben apoyar la libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva.
Principio 4	Las empresas deben apoyar la eliminación de toda forma de trabajo forzoso o realizado bajo coacción.
Principio 5	Las empresas deben apoyar la erradicación del trabajo infantil.
Principio 6	Las empresas deben apoyar la abolición de las prácticas de discriminación en el empleo y la ocupación.
MEDIO AMBIENTE	
Principio 7	Las empresas deberán mantener un enfoque preventivo que favorezca el medio ambiente.
Principio 8	Las empresas deben fomentar las iniciativas que promuevan una mayor responsabilidad ambiental.
Principio 9	Las empresas deben favorecer el desarrollo y la difusión de las tecnologías respetuosas con el medio ambiente.
ANTICORRUPCIÓN	
Principio 10	Las empresas deben trabajar en contra de la corrupción en todas sus formas, incluidas la extorsión y el soborno.

Fuente: Civismo Empresarial en la economía mundial: El Pacto Global, (Naciones Unidas, 2009).
Elaboración: Gabriela Cobo Jurado.

Esta iniciativa, en 2007, consiguió una Resolución aprobada por unanimidad en la Asamblea General de Naciones Unidas, en la cual apoyaba la labor de este instrumento, llegando a afirmarse que “con más de 4.000 partes interesadas de más de 100 países” (Naciones Unidas, 2007: 2), convirtiéndose en la iniciativa de ciudadanía corporativa voluntaria más grande del mundo (Harpur, 2009).

Sin embargo, el Pacto Mundial de las Naciones Unidas, una vez más, no se trata de un instrumento normativo, sino una iniciativa voluntaria basada en la rendición de cuentas públicas, la transparencia y la divulgación de información destinada a complementar la regulación (Naciones Unidas, 2009). Entonces, si bien el número de participantes es alto y ha sido considerado como uno de los logros más significativos del ex Secretario General, las críticas y oposición también ha sido significativas (Harpur, 2009).

Los principales argumentos de oposición giraban de la idea de que el Pacto Global fue concebido como una iniciativa que solo proporcionaba una contribución superficial al desarrollo, pero no tocaba las verdaderas estructuras del sistema (Harpur, 2009). Poco a poco fueron evolucionando y las críticas más bien apuntan a que se trataba de una herramienta de relaciones públicas que sirve para disfrazar el problema principal, llegando inclusive a ser

categorizado como "*Bluewashing*"³⁰ (Hernandez, 2014). Por lo tanto, al no tener carácter vinculante ni monitoreo o sanciones, provoca el bajo compromiso hacia la iniciativa lo cual se hizo evidente cuatro años más tarde, cuando en 2004, menos del 60% informó haber adoptado alguna medida en conformidad con los diez principios (Bandi, 2007).

El Pacto Mundial se considera también una especie de ruptura con la posición tradicional de las Naciones Unidas en cuestiones de política económica. Esto debido a que la ONU tenía el papel de un actor aparte y operaba una política intervencionista. Con la participación directa de la ONU en las actividades del sector corporativo, la ONU perdería así esta posición privilegiada, que contribuyó en gran medida a la legitimidad que obtuvo también de los países en desarrollo. Esto, amenazaba con conducir a un deterioro de las Naciones Unidas, convirtiéndola en un aliado menos fiable de las causas que defendía (Bandi, 2007).

Además, el acercamiento también plantearía una nueva relación de poder entre el sector corporativo y la ONU, que resulta en un debilitamiento de la ONU. En primer lugar, la ONU carece de recursos comparados con el sector privado y, además, el modo no vinculante de operación confiere a las empresas mucha libertad y les deja la decisión final hasta dónde quieren ir en la implementación de cualquier medida. Esto reduce los efectos a soluciones mínimas que tienen que ser aceptadas por la ONU sin tener ninguna posibilidad de intervenir (Bandi, 2007).

Asimismo, esta iniciativa se ve como una expresión de lo que los críticos llaman "corporativismo global". Hay varias partes interesadas, pero ninguna de ellas es directamente responsable ante el público acerca de su desempeño. Los críticos también discrepan sobre el efecto positivo para el mundo en desarrollo ya que la mayoría de los miembros son de países desarrollados. Entonces, al revisar los dos puntos de vista, cabe destacar que existen ciertos aspectos positivos y negativos que son justificables, ya que la participación del sector privado puede promocionar recursos y conocimientos, que no pueden ser generadas únicamente por políticas intergubernamentales (Bandi, 2007).

³⁰ Bluewashing.- Hace referencia a una empresa u organización que utiliza la responsabilidad social para mejorar sus relaciones públicas y el beneficio económico (Berliner & Prakash, 2014).

Sin embargo, el desempeño de esta iniciativa tiene que ser considerado críticamente, ya que cabe preguntarse si las empresas que han reportado su participación, lo habrían hecho de todos modos, lo cual pone en duda el impacto real de la iniciativa. Sin embargo, incluso si no tiene ningún efecto positivo directo, siempre y cuando no haga ningún daño podría considerarse que no es un gran problema (Harpur, 2009). Pero eso es exactamente el punto de muchas críticas, ya que los opositores argumentan que sirve como una excusa para no tomar medidas vinculantes. Una vez más, esto es difícil de evaluar. El hecho es que no se han tomado medidas vinculantes desde el lanzamiento de la iniciativa y se tendría que analizar más profundamente si se habría sido tomada alguna otra medida vinculante, si no hubiese existido esta iniciativa (Bandi, 2007).

Por el momento no hay consenso sobre un marco en el ámbito de la responsabilidad corporativa, ni entre los países o en la comunidad empresarial. Por lo tanto, tal vez es mejor tener una iniciativa voluntaria a no tener nada.

3.2. Marco legal: Derecho Público y Privado

Las empresas multinacionales, al decidir tercerizar utilizando el modelo de cadenas de producción, deben articular su actividad económica mediante herramientas jurídicas del Derecho Internacional Público y Privado. El Derecho Internacional de los derechos humanos establece las obligaciones que los gobiernos se comprometen a adoptar a manera de medidas y leyes internas compatibles con los estándares internacionales para impedir los abusos de los derechos humanos contra individuos y grupos dentro de sus territorios. En el presente sub-capítulo se estudiará los compromisos que el Sudeste Asiático ha hecho en pro del cumplimiento de sus obligaciones hacia los trabajadores de la región.

3.2.1. Ius Cogens

El proceso bidireccional de construcción de la sociedad que describe el constructivismo se debe a que las personas como individuos hacen a la sociedad y también es la sociedad quien hace y moldea a la gente. Pero para entender este proceso, es necesario incorporar un tercer elemento que une a los dos anteriores y son las reglas. Estas reglas hacen el proceso de

construcción de la realidad continuo y recíproco. Además, se trata de normas de conducta de las personas en situaciones que van desde nuestro diario vivir en el ámbito privado, hasta nuestros gobernantes, las instituciones y las relaciones internacionales en el ámbito público (Onuf, 1998). Sin embargo, además de los intereses, los actores, los volubles cambios del mercado internacional y las leyes de la oferta y la demanda no han permitido la creación de reglas o un contexto normativo internacional o supranacional que regule completamente el mercado del trabajo internacionalizado (Espinoza & Villalobos, 2011).

Entonces, la interacción de las sociedades ha dado como resultado reglas que determinan el accionar de los actores en forma de Derecho Público y Derecho Privado tanto a nivel doméstico dentro de los países como a nivel internacional (Arriola, 2013), se ha visto en gran medida complementado por el derecho consuetudinario³¹ en lo que refiere a materia laboral internacional, a falta de norma jurídica escrita (Espinoza & Villalobos, 2011).

Para determinar qué leyes constituyen la práctica de los Estados para el Derecho Internacional Consuetudinario, la Corte Internacional de Justicia considera que una norma de éste es “creada y sostenida por la práctica constante y uniforme de los Estados y de otros sujetos de en sus relaciones jurídicas internacionales...” (Weisburd, 2009: 301) y solo si un número amplio y representativo de Estados “... participa de manera coherente en esa práctica.” (Weisburd, 2009: 302). Entonces, el derecho consuetudinario es cuando los Estados han demostrado, por conducta y articulación, los términos de un derecho internacional. Es así que los Estados pueden establecer la práctica consuetudinaria, ya sea a través de la conducta o a través de documentos oficiales como tratados o informes bajo esos tratados. A través de la ratificación de un tratado y el reconocimiento continuo de la validez de las cláusulas en los documentos que protegen los derechos, estos derechos pueden convertirse en Derecho Internacional consuetudinario (Oficina del Alto Comisionado de Naciones Unidas para los Derechos Humanos, 2016).

Por lo tanto, la aceptación de los deberes de las naciones bajo los convenios regionales actúa como un ímpetu para que el contenido de esos

³¹ Derecho consuetudinario.- Se trata de normas jurídicas que a pesar de no estar escritas, se cumplen porque con el tiempo se han hecho costumbre. El número de Estados que deben aceptar la ley para que constituya una ley consuetudinaria no es fijo (Espinoza & Villalobos, 2011).

convenios se convierta en derecho consuetudinario. Cuando un número suficiente de naciones acepta una ley como derecho consuetudinario, ya sea aceptando los convenios regionales pertinentes, las convenciones internacionales o la práctica unilateral de los Estados, es la aceptación de la norma por parte de los Estados que convierte a la ley en una ley consuetudinaria (Harpur, 2009). Entonces, partiendo de este postulado, la Declaración de Derechos Humanos de la ASEAN en 2012, aceptada por las once naciones podría ser percibida como un intento de convertir los principios, cosmovisión, prácticas y costumbres referentes a DD.HH. del Sudeste Asiático en derecho consuetudinario para que sean normalizadas por el resto de la comunidad internacional. Y es que, aunque los acuerdos regionales sólo competen a los Estados dentro de la región, la aceptación de los derechos contenidos en los instrumentos legales regionales puede contribuir al derecho consuetudinario de los Estados (Harpur, 2009).

Por lo tanto, la aceptación de dicha Declaración podría ser también percibida como una especie de sublevación de la región hacia el status quo de las Relaciones Internacionales. En cualquier caso, a mediano y largo plazo no hace más que desafiar las reglas del juego en que se encuentran el derecho público y privado, debilitándolo, ampliando las brechas existentes y permitiendo además que los actores (estados, gobiernos, empresas, etc.) tomen ventaja de las mismas y salgan impunes en cuanto se refiere a malas prácticas en su accionar sin que se garantice plenamente la tutela de los trabajadores (Espinoza & Villalobos, 2011).

De igual manera, si una ley es una ley consuetudinaria, es posible que la ley también pueda constituir una ley del ius cogens (Harpur, 2009). El artículo 53 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados define una ley del ius cogens es "...una norma imperativa de Derecho Internacional general es una norma aceptada y reconocida por la comunidad internacional de Estados en su conjunto como norma que no admite acuerdo contrario y que sólo puede ser modificada por una norma ulterior de Derecho Internacional general que tenga el mismo carácter" (Organización de Estados Americanos, 1969: 17).

El derecho a trabajar es considerado como un atributo del ser humano y desde diversos puntos de vista (económico, existencial, filosófico, etc.) se trata de un ingrediente inherente a la vida de las personas. Es así como se da el

reconocimiento universal del *ius cogens* en materia laboral, que según el autor Oscar Ermida Uriarte se compone de derecho al trabajo, al trato igualitario, salario justo y salario mínimo, limitaciones en las jornadas y descansos periódicos, libertad sindical, huelga, negociación colectiva y seguridad social. Todos estos contenidos en diversos Tratados Internacionales, lo cual los convierte en derechos universales, por lo que pertenecen no solo a la esfera ente Estados, sino son imperativos (Espinoza & Villalobos, 2011).

De acuerdo con la teoría de la jerarquía normativa, el *ius cogens* contiene el nivel más alto de las normas internacionales, lo cual obliga a los Estados a respetar ciertos principios fundamentales profundamente arraigados en la comunidad internacional (Harpur, 2009). Entonces, como ha señalado el autor Casado Raigón, las normas de *ius cogens* representan un límite a la autonomía de la voluntad, ya que suponen el más fuerte límite que el medio colectivo en que los Estados viven impone al relativismo del Derecho Internacional, al subjetivismo, y al voluntarismo de los Estados Soberanos (Hossain, 2005). Esto implica que este tipo de derechos no deberían ser de “cumplimiento voluntario” sino obligatorio ya que se convierten en leyes primordiales y no pueden ser violadas por los Estados, incluso si los Estados no han consentido en estar obligados (Harpur, 2009).

El problema radica al momento de reconciliar las normas internacionales de derechos humanos y la soberanía del Estado de los diferentes países que se ven envueltos en la problemática de las cadenas de producción. Esto se debe a que los Estados que han aceptado y están prescritos a códigos de conducta, se encuentran participando en la conducta dentro de otro Estado soberano que puede no haber convenido en estar obligado por las mismas normas, volviendo crítica la situación (Harpur, 2009).

Como la “soberanía de los Estados” no es *ius cogens*, ocupa un lugar inferior en la jerarquía de las normas del Derecho Internacional y, por lo tanto, puede superarse cuando está en juego una norma de *ius cogens*. La teoría de la jerarquía normativa pretende así eliminar uno de los obstáculos más formidables en el camino de las víctimas de los derechos humanos que buscan una reparación legal es decir, la inmunidad soberana (Caplan, 2003).

Como se sugiere anteriormente, años atrás dentro de la comunidad internacional se consideraba al Estado como sujeto de derecho por excelencia, priorizando en muchos casos, la soberanía nacional por sobre la vida de las personas en las jurisdicciones de otros Estados. Sin embargo, tras la Segunda Guerra Mundial, la comunidad internacional dio un giro modificando su enfoque y aceptó que los Estados soberanos debían ser responsables de las normas internacionales (Arriola, 2013). Estas normas se recogen en la Declaración Universal de Derechos Humanos (DUDH), el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos (ICCPR por sus siglas en inglés) y el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (ICESCR por sus siglas en inglés), y estos tres instrumentos suelen ser referidos como la Carta Internacional de Derechos Humanos (International Bill of Human Rights) (Harpur, 2009).

Entonces, la oposición a la universalidad es la cuestión del relativismo cultural en la que se afirma que los derechos humanos son relativos a cada cultura según el autor Donnelly (1984). Entonces, de acuerdo con lo expuesto se puede argüir que el argumento más fuerte a favor del relativismo cultural es que el universalismo afecta a la soberanía del Estado. Curran sostiene que la imposición de una cultura a otra cultura infringe la soberanía del Estado impuesta y el derecho a la determinación cultural (Curran, 2004). Por lo tanto, aplicando estos conceptos a la realidad a la que se enfrentan las multinacionales que son mayoritariamente “occidentales”, a los países como del Sudeste Asiático, se argumenta ampliamente que corren el riesgo de vulnerar tanto la soberanía del Estado impuesta y el derecho a la determinación cultural (Harpur, 2009).

Según el autor Morgan-Foster (2003), los derechos humanos son concebidos por el mundo occidental y no deben imponerse a otras culturas (Harpur, 2009). Esta concepción de los mismos ahondado en la problemática del establecimiento de estándares que regulen la situación de los trabajadores (Curran, 2004). De hecho, el argumento apoyando el vínculo entre la soberanía y el relativismo cultural ha sido apoyado a través de una declaración de los Estados asiáticos. De esta manera que, cuarenta y nueve Estados asiáticos reafirman su derecho a la determinación cultural mediante la adopción en el punto 8 de la Declaración de Bangkok sobre los derechos humanos:

Reconocemos que, si bien los derechos humanos son de naturaleza universal, deben considerarse en el contexto de un proceso dinámico y en evolución de establecimiento de normas internacionales, teniendo en cuenta la importancia de las particularidades nacionales y regionales y de diversos antecedentes históricos, culturales y religiosos ... Los derechos humanos deben tener en cuenta los antecedentes históricos y la cultura de una nación. Los derechos humanos "internacionales" basados en Occidente amenazan el derecho de Asia a la soberanía ... (University of Washington, 1993: 1).

De esta manera, si bien el derecho laboral forma parte de normas que constituyen ius cogens para la comunidad internacional, es necesario reconocer que tanto la Declaración de Derechos Humanos de la ASEAN y la Declaración de Bangkok contribuyen a la existencia de un relativismo cultural como factor que impide el completo reconocimiento de estándares universales en términos laborales. Ya que el hecho de que estos países hayan firmado instrumentos clave de derechos humanos, como se puede observar en la tabla N° 12 no significa que la interpretación de estos derechos sea la misma en todas las culturas. No obstante, el hecho de que estos países estén adheridos a estos instrumentos que forman la base del Derecho Internacional público, si implica que todos ellos deberían ser responsables de las violaciones a los derechos de las personas dentro de sus jurisdicciones.

TABLA N° 12
TRATADOS DE DERECHOS HUMANOS ACEPTADOS EN EL SUDESTE ASIÁTICO

	DECLARACIÓN UNIVERSAL DE DERECHOS HUMANOS	PACTO INTERNACIONAL DE DERECHOS CIVILES Y POLÍTICOS 1976				PACTO INTERNACIONAL DE DERECHOS ECONÓMICOS, SOCIALES Y CULTURALES 1976		
		FIRMADO	RATIFICADO	PROTOCOLO OPCIONAL 1976	SEGUNDO PROTOCOLO OPCIONAL 1991	FIRMADO	RATIFICADO	PROTOCOLO OPCIONAL 2013
BIRMANIA	1948	NO	NO	NO	NO	SI 2015	NO	NO
BRUNÉI	1984	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO
CAMBOYA	1955	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO
		1980	1992	2004		1980	1992	
FILIPINAS	1945	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO
		1966	1986	1989	2007	1966	1974	
INDONESIA	1950	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO
			2006				2006	
LAOS	1955	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO
		2000	2009			2000	2007	
MALASIA	1957	NO	NO	NO	NO	NO	NO	
SINGAPUR	1965	NO	NO	NO	NO	NO	NO	
TAILANDIA	1946	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO
			1996				1999	
TIMOR ORIENTAL	2002	SI	SI	NO	SI	SI	SI	SI
			2003		2003		2003	2013
VIETNAM	1977	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO
			1982				1982	

*Azul: Estado parte *Celeste: Signatario

Fuente: Alto Comisionado de Naciones Unidas para los Derechos Humanos, 2014.

Elaboración: Gabriela Cobo Jurado.

En las dos últimas décadas, ha existido una creciente presión para establecer un mecanismo sub regional de control para los derechos humanos en el Sudeste Asiático que se presenta desde los años 90. Este interés por los derechos humanos recobró importancia tras el término de la Guerra fría, que se vio reflejado en la Conferencia Mundial de Derechos Humanos celebrada en Viena en 1993. En el contexto de esta conferencia, la ASEAN expresó su interés por la creación de un organismo intergubernamental. Sin embargo, avanzó muy lentamente hacia este objetivo. Como respuesta, la sociedad civil fundó el Grupo de Trabajo para un Mecanismo de Derechos Humanos de la ASEAN en 1995 y que fue reconocido en 1998 (Southeast Asian Human Rights Studies Network, s.f.).

Durante el siguiente decenio, el interés de la sociedad civil y apoyo de los Estados condujeron al establecimiento en 2009 de un órgano regional de derechos humanos llamado Comisión Intergubernamental de Derechos Humanos de la ASEAN (AICHR³² por sus siglas en inglés). Este se convierte en el primer organismo intergubernamental regional de derechos humanos en Asia. El AICHR se estableció cuando los gobiernos de la ASEAN acordaron un mandato denominado TdR (Términos de Referencia), el cual abarca algunas de los compromisos asumidos en el ASEAN Political-Security Community Blueprint³³, que es un documento de política sobre la futura gobernanza de la ASEAN.

Entre la lista de propósitos de la AICHR se encuentran: promover y proteger los derechos humanos y las libertades fundamentales de los pueblos de la ASEAN; mantener el derecho de los pueblos de la ASEAN a vivir en paz, dignidad y prosperidad; promover la estabilidad, la armonía, la amistad y la cooperación entre los Miembros de la ASEAN; promover los derechos humanos en el contexto regional; Mejorar la cooperación regional; y respetar las normas internacionales de derechos humanos (AICHR, 2016). Además, este organismo se compone de un representante de cada gobierno, los cuales en 2012 se encargaron de redactar una Declaración de Derechos Humanos de

³² Comisión Intergubernamental de Derechos Humanos de la ASEAN.- Creada en octubre de 2009 para la promoción de los derechos humanos en los Estados miembros de esta organización de cooperación regional del Sudeste Asiático (AICHR, 2016).

³³ Political- Security Community Blueprint.- Se trata de un plan de acción de largo plazo hasta el 2025 que versa sobre temas de seguridad política para garantizar paz y estabilidad en la región (ASEAN, 2015).

la ASEAN, los cuales adoptaron por unanimidad (Southeast Asian Human Rights Studies Network, s.f.).

Han existido críticas tanto para el TdR así como para la declaración y el organismo en sí sobre todo por el principio de “No injerencia” dentro de las jurisdicciones de los países pertenecientes a la ASEAN que exige respeto de la soberanía sobre las normas internacionales en la cláusula que explicita “el derecho de cada Estado Miembro a conducir su existencia nacional libre de interferencias externas, subversión y coerción” (ASEAN, 2016: 1). Por otro lado, también se cuestiona el hecho de que, así como cualquier organismo intergubernamental, está sujeto a politización. Esto se debe a que en muchas ocasiones los comisionados no independientes pueden estar más interesados en proteger a su Estado de las críticas debido a su historial en materia de Derechos Humanos y así usar el organismo para protegerse del escrutinio internacional (Southeast Asian Human Rights Studies Network, s.f.).

Esta iniciativa representa tanto un avance como una contradicción ya que para algunos, el desarrollo de la AICHR es un paso importante hacia los Derechos Humanos en la región porque reconoce los derechos de los trabajadores migrantes, establece el voto como un derecho, establece el derecho a la paz y amplía la protección de las personas en muchos Estados de la ASEAN. Sin embargo, por otro lado también significó un debilitamiento de los estándares internacionales. Esto se debe además a que en el proyecto de declaración se pide un equilibrio de derechos y deberes que va en contra de los principios fundamentales de derechos humanos y da más poder a las leyes nacionales para poder modificar los derechos humanos reconocidos universalmente (Southeast Asian Human Rights Studies Network, s.f.).

Como se pudo observar en la tabla N° 13, se hace evidente la falta de voluntad y compromiso de los Estados de la región hacia los estándares universales en materia de Derechos Humanos, lo cual ha llevado a que la región sea percibida con niveles bajos de libertades y altos en opresión. Estos datos son extraídos de un estudio realizado por la Red de Estudios de los Derechos Humanos del Sudeste Asiático financiado por la Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo - SIDA y en colaboración con el Instituto Raoul Wallenberg de Derechos Humanos y Derecho Humanitario.

TABLA N° 13
SITUACIÓN DE DERECHOS HUMANOS EN EL SUDESTE ASIÁTICO

	RANKING DE LIBERTADES	ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO**	ÍNDICE DE LIBERTAD DE PRENSA***	# RATIFICACIONES DE DERECHOS HUMANOS
BIRMANIA/ MYANMAR	No libre	Bajo	Difícil	3/22
BRUNEI	No libre	Muy Alto	Difícil	11/22
CAMBOYA	No libre	Medio	Difícil	14/22
FILIPINAS	Parcialmente libre	Medio	Difícil	11/22
INDONESIA	Parcialmente libre	Medio	Difícil	9/22
LAOS	No libre	Medio	Muy Serio	5/22
MALASIA	Parcialmente libre	Alto	Difícil	3/22
SINGAPUR	Parcialmente libre	Muy Alto	Difícil	11/22
TAILANDIA	Parcialmente libre	Alto	Difícil	11/22
TIMOR ORIENTAL	Parcialmente libre	Medio	Satisfactorio	11/22
VIETNAM	No libre	Medio	Muy Serio	7/22

** UNDP's 2014 Human Development Index

*** Reporters Without Borders' 2014 World Press Freedom Index

Fuente: Southeast Asian Human Rights Studies Network

Elaboración: Gabriela Cobo Jurado.

3.2.2. Tratados Internacionales de Inversión

Para entender como convergen el comercio y el Derecho Internacional en la industria de manufacturas textil, es necesario conocer los tipos de acuerdos que existen entre el Estado y la empresas multinacionales que deciden tercerizar su producción en otros países. Esta interacción se vuelve posible gracias a los Tratados Internacionales de Inversión (TII) que son instrumentos de Derecho Internacional y comprenden a los Tratados Bilaterales de Inversión (TBI), los Tratados de Doble imposición (DDT), los Tratados de Libre Comercio (TLC) y los Acuerdos de Asociación Económica (AAE). De manera general, los países ingresan a este de tipo de acuerdos internacionales por dos razones principales: primero para atraer la inversión extranjera, brindando protección a los inversores; y segundo, promoviendo la protección de la inversión extranjera saliente de su propio país y garantizándoles un tratamiento equitativo al país que ingresan (United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, s.f.).

Este tipo de tratados sirve para producir o establecer una atmosfera liberal para los flujos de capital. Sin embargo, estos suelen dejar de lado las secuelas sociales y ambientales que trae consigo la actividad económica. Es

así que por un lado, el principal déficit de estos instrumentos recae en que las cláusulas sociales que taclean estas secuelas suelen tener carácter declaratorio y no son legalmente vinculantes. Por otro lado, los organismos de control como la OMC o el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), ofrecen soluciones relativas solo a la manera de comercialización de los productos más no para sub-estándares de comportamiento u obligaciones sociales de los inversionistas (Bonnie, 2012). Además, los TBI proporcionan regulaciones sobre la admisión de empresas multinacionales al país anfitrión, el tratamiento, la expropiación y la resolución de disputas que se ven respaldados por los principios y directrices de la OMC. Como se vio en el primer capítulo, estos principios son principalmente los de: No discriminación, reciprocidad, transparencia y normas absolutas de tratamiento a las garantías contra la expropiación sin indemnización y el debido proceso, así como las disposiciones de transferencia de capital para garantizar la transferencia y la repatriación de beneficios (Davarnejad, 2008).

Entonces, en ausencia de un acuerdo multilateral global sobre inversiones, los flujos de inversión transfronteriza se rigen por este tipo de tratados, siendo los TBI, los que se han posesionado como fuente principal de la ley de inversión internacional (Both Ends; Madhyam; Somo, 2016). Los Tratados Bilaterales de Inversión, implican a Estados aceptando un estándar recíproco de tratamiento a “extranjeros”, acumulando derechos por tener este status, pero no carga a los Estados con obligaciones. Según la UNCTAD, la ASEAN cuenta con 15 TII firmados como región, de los cuales 4 aún no han sido ratificados (UNCTAD, 2014). Sin embargo, de todos estos, el TLC de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) y Singapur es uno de los pocos, si no el único, en el Sudeste Asiático, en hacer referencia expresa a los principios de Derechos Humanos Universales (Human Rights Resource Center, 2015).

Como se puede observar en la tabla N° 14, los países del Sudeste Asiático individualmente tampoco son extraños a este tipo de tratados, ya que a través de los años y como efecto tangible de las fuerzas de la globalización, sus economías se han visto en la necesidad de abrir sus fronteras. Sin embargo, la inversión extranjera para esta región que ha sido vista como una alternativa económica para el desarrollo de sus países miembros (Bonnie, 2012) muy frecuentemente ha terminado quedando a la voluntad de los

“Estados fuertes” que controlan los mercados y los flujos de capitales (Both Ends; Madhyam; Somo, 2016). Para una mejor comprensión se presenta el texto completo de uno de los tratados (ver Anexo N° 2)

TABLA N° 14
TRATADOS BILATERALES DE INVERSIÓN FIRMADOS POR LOS PAÍSES MIEMBROS DEL SUDESTE ASIÁTICO

PAÍS	# DE TIB FIRMADOS	SOCIOS COMERCIALES FIRMANTES
BRUNEI	3	Omán, Corea del Sur, China
CAMBODIA	14	Alemania, China, Corea del Sur, Croacia, Cuba, Filipinas, Francia, Holanda, Indonesia, Malasia, Singapur, Suiza, Tailandia, Vietnam
INDONESIA	42	Alemania, Algeria, Australia, Bélgica, Camboya, Chile, China, Corea del Sur, Cuba, Dinamarca, Egipto, Eslovaquia, España, Finlandia, Francia, Holanda, Hungría, India, Italia, Jamaica, Jordán, Kirgizstan, Laos, Malasia, Marruecos, Mongolia, Mozambique, Noruega, Pakistán, Reino Unido, República Checa, República Siria, Rumania, Sri Lanka, Sudán, Suecia, Tailandia, Ucrania, Uzbekistán, Vietnam, Yemen, Zimbabue
LAOS	10	Australia, China, Corea del Sur, Dinamarca, Francia, Holanda, Indonesia, Reino Unido, Suiza, Tailandia
MALASIA	31	Alemania, Arabia Saudita, Austria, Camboya, Chile, Corea del Norte, Corea del Sur, Dinamarca, Egipto, Emiratos Árabes, España, Etiopía, Finlandia, Francia, Ghana, Holanda, Indonesia, Italia, Jordania, Kazakstán, Kirgizstan, Líbano, Mongolia, Noruega, Perú, Reino Unido, República Checa, Suecia, Suiza, Uruguay, Vietnam
MYANMAR	1	Filipinas
FILIPINAS	24	Alemania, Australia, Austria, Bangladesh, Bélgica, Camboya, Chile, China, Corea, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Holanda, Myanmar, Pakistán, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania, Suecia, Suiza, Tailandia, Turquía
SINGAPUR	15	Alemania, Camboya, China, Egipto, Francia, Holanda, Jordania, Mauritias, Mongolia, Pakistán, Reino Unido, República Checa, Sri Lanka, Suiza, Vietnam
TAILANDIA	32	Alemania, Argentina, Bahrein, Bangladesh, Bélgica, Bulgaria, Camboya, Canadá, China, Corea del Norte, Corea del Sur, Croacia, Egipto, Eslovenia, Filipinas, Finlandia, Holanda, Hungría, India, Indonesia, Israel, Laos, Perú, Polonia, Reino Unido, República Checa, Rusia, Sri Lanka, Suecia, Suiza, Vietnam, Zimbabue
VIETNAM	31	Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Bielorrusia, Bulgaria, Camboya, Chile, China, Corea del Norte, Cuba, Dinamarca, Egipto, Finlandia, Francia, Holanda, Hungría, Indonesia, Italia, Japón, Lavita, Malasia, Polonia, Reino Unido, República Checa, Rumania, Singapur, Suecia, Suiza, Tailandia, Tayikistán

Fuente: Southeast Asian Human Rights Studies Network
Elaboración: Gabriela Cobo Jurado.

Según Bauman (1998), la globalización, la libertad y la falta de restricciones de las que gozan las finanzas globales han resultado en que deliberadamente o inconscientemente estos Estados fuertes y las instituciones interestatales puedan actuar con el consenso del capital global y ejerzan presión sobre los “Estados débiles”, siendo estos últimos exactamente lo que necesita el Nuevo Orden Mundial para funcionar. Esto cobra sentido en la interferencia que tienen los TIBs con los Derechos Humanos, cuando se pone el capital y los intereses sobre las vidas humanas, ya que típicamente los TBI no se refieren a las obligaciones internacionales de los derechos humanos de las partes contratantes, ni contienen cláusulas sustantivas sobre los derechos humanos o cualquier tipo de obligación del inversionista de respetar los derechos humanos (Davarnejad, 2008).

De hecho, las implicaciones negativas de este tipo de tratados nacen de los propios principios que se protegen. En el caso de las disposiciones relativas a la expropiación, estas pueden impedir que los países hagan cumplir las normas de derechos humanos y civiles contra las empresas multinacionales (EMN). Además, debido al temor de los requisitos de compensación, los países anfitriones pueden abstenerse de regular el funcionamiento de las EMN en su territorio en áreas como medio ambiente, salud pública, seguridad industrial y sobre todo, derechos de los trabajadores (Davarnejad, 2008). Por lo tanto, el temor de una disputa Estado-empresa o de una obligación de compensación, resulta en el abandono de la regulación legítima del Estado, más conocido con el término “*regulatory chill*”³⁴ (UNCTAD, 2003).

Entonces, se vuelve evidente que las leyes de inversión internacional presentan anomalías al enfocarse prioritariamente en la protección legal de los derechos e intereses de los inversionistas. En consecuencia, el arbitraje de inversiones suele conducir a la salvaguardia de los derechos de los inversionistas. Esto centrado en los derechos e intereses de los inversionistas puede conducir particularmente a la desventaja de los países en desarrollo con menos recursos humanos o monetarios a su disposición (Davarnejad, 2008).

Otras de las anomalías que presentan estos instrumentos del Derecho Internacional es la falta de mecanismos locales de implementación de las leyes (law enforcement), capacidad técnica y recursos, falta de conocimiento de las regulaciones pertinentes, problemas con la coordinación entre el gobierno central y local, actitudes y políticas favorables a la inversión que incentivan la aplicación laxa de los gobiernos locales y la corrupción pública (Human Rights Resource Center, 2015). La combinación de todos los factores anteriores ha dejado a países como los del Sudeste Asiático en desventaja, pero sobre todo a sus ciudadanos cuando el Estado prioriza el bienestar de la economía del país por sobre el bienestar de las personas como se pondrá en evidencia en la sección final de este capítulo.

³⁴ Chilling effect o regulatory chill.- Limitación de la toma de decisiones reglamentarias, generalmente actores privados influyen en la autonomía de las políticas gubernamentales con escenarios de convergencia coercitiva para beneficio propio. Este efecto, ha sido empíricamente relacionado en mayor proporción dentro de países en desarrollo o con mercados emergentes (Côté, 2014)

3.2.3. Globalización y autonomía de las políticas nacionales

Las acciones legales específicas que han tomado los países de la región del Sudeste Asiático varían dependiendo de la coyuntura de cada país, como, por ejemplo, el régimen político al que están sujetos. Sin embargo el Centro de Recursos para los Derechos Humanos de la Universidad de Indonesia (Depok) realiza una publicación de un análisis global de la situación legal y la relación que tienen las empresas en cada uno de los países y en la región en general.

El primer factor a analizar es la capacidad regulatoria que tiene la región y hace referencia a las brechas que existen entre los derechos y obligaciones de jure y de facto de los diferentes actores como gobiernos, organizaciones internacionales, empresas multinacionales y personas (Reinert, 2007). En algunos países de la ASEAN, como Indonesia, Laos, Myanmar y Vietnam se han llevado a cabo reformas de un número considerable de leyes nacionales y sociales como leyes laborales, de inversión y protección del medio ambiente, sin embargo de acuerdo con datos del Banco Mundial, los niveles altos de corrupción en los sectores públicos retrasan e impiden su implementación (Human Rights Resource Center, 2015).

Si bien es cierto, todos los Estados de la ASEAN han ratificado la Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción (UNCAC) que exige a las partes a adoptar medidas para establecer la responsabilidad civil, penal o administrativa de las personas jurídicas por la participación en delitos contemplados en dicha convención. Sin embargo, el informe revela que en países como Filipinas, Vietnam y Malasia, las leyes locales no imponen responsabilidad penal a las corporaciones por actos de corrupción o malas prácticas y que la legislación el resto de países de la ASEAN es relativamente baja (Human Rights Resource Center, 2015).

Por otro lado, en cuanto a los métodos reglamentarios para adaptarse a las corporaciones o a la forma corporativa y los desafíos que los países enfrentan se encuentran los siguientes: en cuanto al concepto legal de “personería jurídica separada”, todos los países de la ASEAN lo aplican con excepción a algunos casos en los que los dueños o gerentes de una corporación son responsables en circunstancias limitadas. De hecho en

algunos países de la ASEAN, en la última década se han venido desarrollando principios y conceptos jurídicos que imponen responsabilidad penal o civil basada en fallas a los propietarios, directores, gerentes u otros directivos de empresas por los daños corporativos para activar la responsabilidad, como la indiferencia, la negligencia, la mala fe, el consentimiento, la conveniencia, la autorización de conocimiento, el permiso de conocimiento y la falta de prevención. Pero lo que resulta paradójico es que a pesar de tener la legislación, esta no es puesta en práctica por las razones que ya se expresaron anteriormente como miedo, corrupción o coerción de alguno de los actores (Human Rights Resource Center, 2015).

Continuando con las formas de fomentar la cultura empresarial respetuosa de los DDHH en la región, todos los Estados de la ASEAN, excepto Singapur, requieren que se realicen evaluaciones ambientales y / o sociales de impacto antes de que se concedan ciertas licencias de proyecto o de negocio. También hace referencia a uso de normas obligatorias de "debida diligencia" por parte de los Estados, para prevenir consecuencias sociales y ambientales adversas. Estas herramientas requieren o alientan la comunicación de impactos adversos reales o potenciales a individuos y comunidades afectadas o potencialmente afectadas: leyes en Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Filipinas, Tailandia y Vietnam contienen requisitos para las consultas públicas que se celebrarán y/o la información que se revelará en la realización de evaluaciones de impacto ambiental y/o social (Human Rights Resource Center, 2015).

En cuanto a los mecanismos de defensa y reclamo legal en la región, incluyen sistemas de tribunales de diferentes estancias en todos los Estados de la ASEAN. Tribunales especializados como: tribunales industriales, laborales y de consumo; mecanismos no judiciales tales como tribunales arbitrales y centros de mediación que se ocupan de cuestiones tales como conflictos laborales y de tierras; canales de denuncias en agencias gubernamentales; mecanismos de queja informales o basados en la comunidad; y los mecanismos tradicionales de reclamación para las comunidades indígenas. Además de mecanismos para el recurso contra la conducta del Estado, tales como revisión judicial, y mecanismos de monitoreo, conocidas como oficinas del defensor del pueblo que también se han utilizado para abordar los abusos de los derechos humanos relacionados con los negocios. Sin embargo, en

cuanto a los mecanismos de reclamación no estatales, como ningún país de la ASEAN es miembro de la OCDE, no hay puntos de contacto nacionales de la OCDE en la región de la ASEAN (Human Rights Resource Center, 2015).

Por otro lado, entre los Estados de la ASEAN, el reconocimiento de las obligaciones del Estado de proteger ciertos derechos e intereses del pueblo, por sobre los agentes externos, se encuentran explícitos en los instrumentos y leyes constitucionales de Indonesia Laos, Filipinas, Myanmar y Vietnam pero quedan desatendidos en el resto de países de la región. Finalmente en cuanto al compromiso de la región con el Pacto Mundial de las Naciones Unidas, todos los países de la región a excepción de Brunei han permitido el establecimiento de redes locales del Pacto Mundial demostrando un avance en su compromiso con mejorar las relaciones Estado-Pueblo-Multinacionales (Human Rights Resource Center, 2015).

3.3. Caso de estudio en el Sudeste Asiático

El siguiente sub-capítulo pretende aterrizar la problemática antes presentada a la región del Sudeste Asiático, mediante un estudio del medio en el que se desenvuelven las empresas multinacionales que ingresan a la región y cómo los factores internos y externos influyen en el desarrollo y desempeño de su actividad económica. Finalmente, la investigación culmina con el trabajo que se encuentran realizando las Organizaciones No Gubernamentales y la Sociedad Civil en general para combatir la problemática presentada.

3.3.1. Análisis situacional de los países de la región

Como visión general de los desafíos que enfrenta el Sudeste Asiático en la intersección de los negocios y los Derechos Humanos, encontramos que se trata de una región en constante desarrollo activo en su proyección internacional y según el Fondo Monetario Internacional, todos los países a excepción de Singapur, entran en la categoría de países en desarrollo, siendo Camboya, Laos y Myanmar los “menos adelantados” (International Monetary Fund, 2015). Es importante resaltar que el desarrollo económico es una aspiración clave que permea las políticas y prácticas de los estados de la ASEAN. El preámbulo de la Carta de la ASEAN designa el "crecimiento económico sostenido" como un deseo común del bloque regional, situándolo

detrás del ideal de "paz, estabilidad y seguridad" y antes de "prosperidad y progreso social" (Human Rights Resource Center, 2015).

Es importante reconocer que países como Singapur destacan entre los indicadores a presentarse, ya que presenta una mejor calidad de vida y mayores ingresos en general. Como se hizo hincapié en el capítulo 1 y se podrá notar en los indicadores a continuación, existen grandes disparidades entre los países de la región, siendo Singapur el país con mayor divergencias del resto. La razón principal suele ser atribuida a la ubicación estratégica que le ha brindado, en términos logísticos, mayor interconexión con el resto del mundo. Pero en general, ha presentado históricamente una mayor estabilidad política dentro de la región, con un tipo de gobierno pequeño, eficiente con políticas sociales liberales y hasta represivo en cuanto a castigos judiciales (Arnelyn, Kumar, & Jesus, 2010).

Pero continuando con los indicadores, se ha encontrado una serie de indicadores que nos permite conocer la situación real de los países que integran el Sudeste Asiático y que permiten las irregularidades de un sistema acentúen las problemáticas sociales de la población que se dedica al sector textil en la región. El primer indicador a analizar es el de voz y rendición de cuentas, el cual capta la percepción de la medida en que los ciudadanos de un país pueden prever la selección de su gobierno. Entre los factores que se toman en cuenta para esto se encuentran: la libertad de prensa, el respeto a los derechos humanos, la libertad sindical, la participación de la sociedad civil, la transparencia de la formulación de políticas, la confianza en las elecciones, la percepción de confianza del Estado, la libertad de entrada y salida el país, entre otros (World Bank, 2015). Como se puede observar en la tabla N° 15, ninguno de los países de la región supera el percentil 60. Los porcentajes más bajos los presenta Laos, Myanmar y Camboya lo cual representa un largo camino por recorrer para alcanzar a Estados como Singapur o Filipinas.

TABLA N° 15
VOZ Y RENDICIÓN DE CUENTAS

PAÍS	# DE FUENTES *	PUNTAJE DE GOBERNANZA (-2.5 a + 2.5)	RANGO PERCENTIL ** (0 a 100)	MARGEN DE ERROR
Brunéi	4	-0.79	26.11	0.17
Camboya	10	-1.09	18.72	0.13
Indonesia	12	0.14	52.22	0.13
Laos	7	-1.67	4.43	0.13
Malasia	12	-0.35	36.45	0.13

Myanmar/ Birmania	10	-1.30	13.30	0.13
Filipinas	12	0.14	51.72	0.13
Singapur	10	-0.14	42.86	0.13
Tailandia	12	-0.90	23.65	0.13
Timor Oriental	5	0.15	52.71	0.17
Vietnam	10	-1.33	10.84	0.13

*Número de fuentes de donde se ha extraído la información para el indicador

**Porcentajes más altos corresponden a mejor gobernanza

** Percentiles en relación con todos los países del mundo, siendo 0 el más bajo y 100 el más alto.

Fuente: World Bank Group, 2017

Elaboración: Gabriela Cobo Jurado.

El siguiente indicador a analizar resulta ser un medidor de la estabilidad política en los países de la región. Este indicador percibe la percepción de la probabilidad de inestabilidad política y/o de violencia de motivación política. Entre las variables individuales que utilizan se encuentran la presencia de conflictos armados, manifestaciones violentas, disturbios sociales, tensiones internacionales, amenazas terroristas, escala de terror político, clasificación de riesgo de seguridad, intensidad de los conflictos internos: conflictos sociales étnicos, religiosos o regionales, protestas y disturbios (World Bank, 2015).

TABLA N ° 16
ESTABILIDAD POLÍTICA Y AUSENCIA DE VIOLENCIA

PAÍS	# DE FUENTES*	PUNTAJE DE GOBERNANZA**	RANGO PERCENTIL***	MARGEN DE ERROR
		(-2.5 a + 2.5)	(0 a 100)	0.22
Brunéi	5	1.21	92.38	0.21
Camboya	7	-0.10	43.81	0.20
Indonesia	9	-0.60	24.76	0.21
Laos	6	0.48	60.48	0.20
Malasia	9	0.19	54.29	0.20
Myanmar/ Birmania	8	-1.17	10.48	0.20
Filipinas	9	-0.84	20.95	0.20
Singapur	9	1.24	93.33	0.20
Tailandia	9	-0.96	15.71	0.20
Timor Oriental	4	-0.22	37.14	0.23
Vietnam	8	0.01	48.57	0.20

*Número de fuentes de donde se ha extraído la información para el indicador

**Porcentajes más altos corresponden a mejor gobernanza

** Percentiles en relación con todos los países del mundo, siendo 0 el más bajo y 100 el más alto.

Fuente: World Bank Group, 2017

Elaboración: Gabriela Cobo Jurado.

Por otro lado, otro indicador que nos permite entender a la región es el de la efectividad del gobierno. El mismo, se entiende también como la percepción de la efectividad de los gobiernos sobre la calidad de los servicios públicos, la calidad de la administración pública y su grado de independencia de las presiones políticas, la calidad de la formulación y ejecución de políticas y la credibilidad del compromiso del gobierno con dichas políticas. Además, toma en cuenta la calidad y/o exceso de la burocracia, y la eficacia institucional

(World Bank, 2015). Esto debería darnos un mayor sentido de cuán efectiva puede ser la respuesta de los gobiernos para ceder ante presiones económicas o intereses de las multinacionales; siendo aquellos con menores calificaciones los más propensos a irregularidades en este sentido.

TABLA N ° 17
EFECTIVIDAD DEL GOBIERNO

PAÍS	# DE FUENTES	PUNTAJE DE GOBERNANZA** (-2.5 a + 2.5)	RANGO PERCENTIL*** (0 a 100)	MARGEN DE ERROR
Brunéi	3	1.1	82.2	0.3
Camboya	9	-0.7	25.5	0.22
Indonesia	10	-0.2	46.2	0.22
Laos	8	-0.5	36.5	0.22
Malasia	10	1.0	76.9	0.22
Myanmar/ Birmania	10	-1.2	10.1	0.22
Filipinas	10	0.1	57.7	0.22
Singapur	8	2.3	100	0.22
Tailandia	10	0.4	65.9	0.22
Timor Oriental	5	-1.0	13.0	0.3
Vietnam	10	0.1	55.3	0.22

*Número de fuentes de donde se ha extraído la información para el indicador

**Porcentajes más altos corresponden a mejor gobernanza

** Percentiles en relación con todos los países del mundo, siendo 0 el más bajo y 100 el más alto.

Fuente: World Bank Group, 2017

Elaboración: Gabriela Cobo Jurado.

El siguiente indicador es el principio de el Estado de Derecho que capta la percepción de la medida en que los agentes confían y respetan las normas de la sociedad y, en particular, la calidad de la ejecución de contratos, los derechos de propiedad, la policía y los tribunales, así como la probabilidad de crimen y violencia (World Bank, 2015). El Estado de Derecho nos permite medir la confianza que pueden tener los trabajadores en el sistema para hacer valer sus derechos, para realizar denuncias por irregularidades en sus contratos laborales, y obtener una respuesta por parte de la autoridad.

TABLA N ° 18
ESTADO DE DERECHO

PAÍS	# DE FUENTES	PUNTAJE DE GOBERNANZA (-2.5 a + 2.5)	RANGO PERCENTIL (0 a 100)	MARGEN DE ERROR %
Brunéi	5	0.44	67.31	0.20
Camboya	12	-0.92	17.31	0.15
Indonesia	13	-0.41	39.90	0.14
Laos	10	-0.75	25.48	0.16
Malasia	13	0.57	71.63	0.14
Myanmar/ Birmania	13	-1.22	7.69	0.15
Filipinas	13	-0.35	42.31	0.14
Singapur	11	1.88	96.63	0.16
Tailandia	13	-0.11	53.85	0.14
Timor Oriental	7	-1.18	8.65	0.18
Vietnam	13	-0.27	46.15	0.15

*Número de fuentes de donde se ha extraído la información para el indicador

**Porcentajes más altos corresponden a mejor gobernanza

** Percentiles en relación con todos los países del mundo, siendo 0 el más bajo y 100 el más alto.

Fuente: World Bank Group, 2017

Finalmente, un elemento importante que se menciona anteriormente son los altos niveles de corrupción existentes en las estancias públicas de cada país, lo cual no permite el control eficiente. Este indicador capta la percepción de la medida en que el poder público es ejercido para obtener ganancias privadas, incluidas las pequeñas y grandes formas de corrupción, así como la "captura" del Estado por las élites y el interés privado (World Bank, 2015). Este indicador, resume todas las formas de irregularidades que se pueden presentar en el diario vivir de los trabajadores. Desde acuerdos fuera de la ley, hasta intimidaciones. Es importante recalcar que todos los países de la región, a excepción de Singapur y Brunéi, presentan índices bajos. Esto podría darnos una leve idea de cómo al institucionalizarse una práctica, la corrupción, esta se vuelve un estilo de vida normalizado que llega a transversalizarse a todas las esferas de la vida de las personas.

TABLA N ° 19
CONTROL DE LA CORRUPCIÓN

PAÍS	# DE FUENTES	PUNTAJE DE GOBERNANZA (-2.5 a + 2.5)	RANGO PERCENTIL (0 a 100)	MARGEN DE ERROR %
Brunéi	3	0.64	73.08	0.20
Camboya	12	-1.04	12.50	0.14
Indonesia	13	-0.45	38.46	0.13
Laos	8	-0.84	19.71	0.18
Malasia	13	0.28	65.87	0.13
Myanmar/ Birmania	11	-0.89	16.83	0.14
Filipinas	13	-0.43	41.83	0.13
Singapur	10	2.13	97.12	0.13
Tailandia	13	-0.40	43.75	0.13
Timor Oriental	5	-0.69	27.40	0.24
Vietnam	13	-0.45	39.42	0.13

*Número de fuentes de donde se ha extraído la información para el indicador

**Porcentajes más altos corresponden a mejor gobernanza

** Percentiles en relación con todos los países del mundo, siendo 0 el más bajo y 100 el más alto.

Fuente: World Bank Group, 2017

Elaboración: Gabriela Cobo Jurado.

Entonces, como resulta evidente, al analizar todos estos factores, el Sudeste Asiático, reconociendo sus excepciones en ciertos ámbitos, se vuelve una región muy frágil e inestable que permite que sean blancos fáciles para las empresas multinacionales predadoras que solo buscan el beneficio económico. Este trabajo de disertación reconoce que la situación socio-económica de los países no se puede reducir a cinco indicadores de percepción. No obstante, si nos permite enfocarnos en las áreas problemáticas de los países. Y es que pareciera que el Nuevo Orden Mundial que se ha construido hoy en día,

necesita de países débiles para edificar sobre estos las promesas del libre comercio. No obstante la ecuación libre comercio = inversión = prosperidad no siempre resulta cierta y esconde muchas otras dimensiones complejas de la pobreza y las condiciones precarias de vida de los trabajadores que forman parte de las cadenas de producción (Bauman, 2001).

Estos indicadores nos permiten darnos cuenta que el modelo de comercio internacional y la instauración de un mercado global, no viene solo, viene acompañado de una cosmovisión y efectos “glocalizados”. Estos efectos alteran el orden interno de los países, dan paso a cuasi soberanías, divisiones territoriales y segregaciones de identidad que no reflejan la diversidad de socios comerciales en pie de igualdad (Bauman, 2001). Esto pone en evidencia que se trata de un modelo obsoleto que se va en contra de los principios de libertad e igualdad que se pretende defender y más bien conduce a una re-estratificación mundial, que en el camino crea una nueva jerarquía económica y socio cultural a nivel mundial.

3.3.2. Industria textil y manufacturera del Sudeste Asiático

Dentro de la industria textil, la tendencia hacia la informalización ha ido creciendo en el Sudeste Asiático. La fabricación de prendas de vestir en los mercados nacionales destinados a exportación puede implicar la producción en la economía informal ya que se utiliza como herramienta para reducir costos y mantenerse competitivos. Como se mencionó anteriormente, a nivel global existe una tendencia hacia la reorganización de la producción de prendas de vestir cada vez más flexibilizada y descentralizada, a través de diversas formas de subcontratación (Ascoly, 2004).

Las órdenes se cumplen mediante acuerdos de subcontratación que se aprovechan de la informalidad, falta de regulaciones y necesidad de las personas pobres. Las órdenes de producción de prendas de vestir se canalizan en lo que parecería un reloj de arena ya que una gran cantidad de pedidos se envían a un número cada vez más concentrado de agentes. A su vez, estos distribuyen estos pedidos a una inmensa red de subcontratistas que operan en una serie de arreglos diferentes (Ascoly, 2004).

Entre estas diferentes formas de trabajo informal que la región presenta, en específico, se puede incluir a trabajadores a domicilio, cuya relación laboral con el empleador no está reconocida ni protegida y realizan trabajos “a pedido”. También, aquellas personas que manejan “microempresas” de poca capacidad que no necesariamente están reconocidas porque se enfrentan a diversas barreras y restricciones para insertarse completamente en la formalidad; y también aquellas mujeres que realizan prendas para los mercados locales con sus propios insumos y buscan posicionar el producto luego (Ascoly, 2004).

Organizaciones como el *Committee for Asian Women*, CAW por sus siglas en inglés) consideraron en 2002 realizar una distinción importante entre el status de cada trabajador y clasificarlos entre: trabajadores con empleadores identificables (trabajadores por contrato, sea a tiempo parcial o completo), trabajadores perteneciente a una agencia de empleos y aquellos sin empleadores o empleadores cambiantes (tales como trabajadores desde casa). Es importante entender entonces, que el trabajo informal en la industria textil y de la confección puede y suele extenderse a fábricas regulares que funcionan formalmente y no se limita a lugares de trabajo informalmente operativos. Algunos ejemplos de acuerdos de trabajo alternativos que la industria del Sudeste Asiático son:

-El trabajo subcontratado a pequeños talleres y a trabajadores a domicilio que no tienen contratos y tienen poca o ninguna protección legal ni tampoco derechos para formar sindicatos. En este caso, los supervisores de fábrica actúan como agentes, distribuyendo fuera de la fábrica. Estos trabajadores fabrican bienes pero sin recibir a cambio la cantidad de ingresos y beneficios prescritos por ley (International Confederation of Free Trade Unions, 2004).

-El gerente o propietario de la fábrica abre una nueva empresa dentro de una fábrica ya existente y recluta trabajadores para producir ahí. Estos nuevos trabajadores pueden o no recibir la misma cantidad de salario y bienestar que los trabajadores de la fábrica que estaba inicialmente operando (International Confederation of Free Trade Unions, 2004).

-El gerente o propietario de la fábrica permite que una empresa externa, agente o individuo contrate a sus propios trabajadores para producir bienes

textiles, pero no se consideran empleados del gerente original. La principal característica que se presenta en este caso es que la asignación de trabajo es a corto plazo y desconocida para los trabajadores (es decir que no saben por cuánto tiempo tendrán que responder a un jefe inmediato externo) (International Confederation of Free Trade Unions, 2004).

-Otro caso muy frecuente suele darse cuando las fábricas llenan sus líneas de producción con trabajadores que son enviados o contratados por una agencia de empleo o despacho. El principal problema es que en el sector textil dentro del Sudeste Asiático las operadoras de empleo raramente operan dentro de la legalidad. Esto resulta en que ni la fábrica ni la agencia de empleo tenga responsabilidad sobre dichos trabajadores (International Confederation of Free Trade Unions, 2004).

-Los trabajadores tienen trabajos no registrados, no tienen protección legal y no reciben el salario mínimo ya que trabajan en fábricas que supuestamente han sido cerradas (y que en el exterior parecerían estar abandonadas) (International Confederation of Free Trade Unions, 2004).

- Las y los ciudadanos de esta región, por la falta de empleo, mienten sobre su edad y las fábricas terminan contratando a niños, niñas y adolescentes que no llegan a los 18 años y van desde los 12 o 14 años. Esto resulta en que se les asigna jornadas laborales igual que a los adultos que resultan extenuantes y esclavizantes (International Confederation of Free Trade Unions, 2004).

3.3.3. Violación de derechos y falta de garantías

Finalmente, para evidenciar las violaciones de derechos y abusos que sufren los trabajadores del sector textil y manufacturero dentro del Sudeste Asiático se ha procurado agrupar en categorías, gracias a los hallazgos empíricos que han realizado diferentes autores en investigaciones encubiertas en los últimos años. Las categorías en que se ha clasificado los hallazgos y permiten evidenciar la vulnerable situación en la que se encuentran los trabajadores son: salarios, condiciones de las fábricas, horas de trabajo, condiciones laborales e infraestructura (Harpur, 2009).

3.3.3.1. Salarios

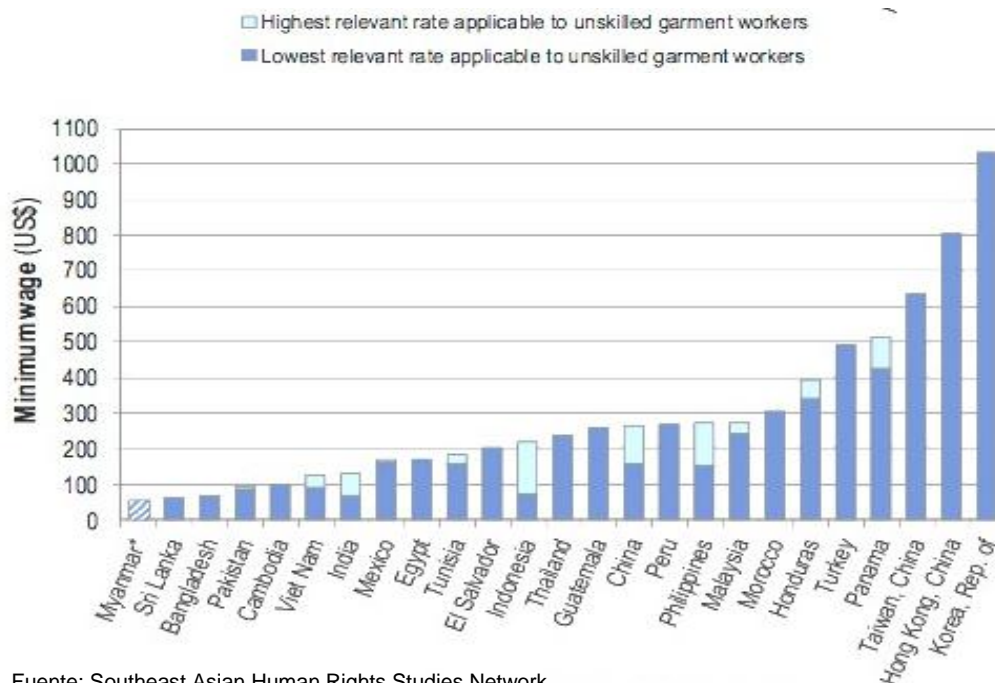
Como ha sido debatido a través de los años, la industria textil tiene un gran potencial para la creación de empleo sostenible y oportunidades de desarrollo para países pobres y emergentes como los que conforman el Sudeste Asiático. Según la Declaración Universal de Derechos Humanos (art 23), las personas tienen derecho a un sueldo digno, pero el definir lo que realmente es un sueldo digno o el nivel salarial representa un concepto ambiguo que reside en la voluntad política de los gobiernos locales (University of Cambridge Institute for Manufacturing, 2006).

A nivel internacional la regulación salarial y la fijación de salarios ha sido parte importante del mandato de la OIT desde sus inicios. Tanto en el preámbulo de su constitución en 1919 y en la Declaración de Filadelfia de 1944 exigen a los Estados políticas de salarios y ganancias, horas y otras condiciones de trabajo que aseguren una participación justa de los frutos del progreso para todos y esto pueda proveer estándares mínimos de vida (ILO, 2014). Además tanto la Declaración Tripartita de Principios Relativa a las Empresas Multinacionales (2006) de la OIT y la Declaración sobre Justicia Social para una Globalización Equitativa (2008) de la Conferencia Internacional del Trabajo (CIT) hacen hincapié en el respeto de las empresas del respeto a los niveles salariales y al trabajo dentro de un marco de políticas intergubernamentales que provean medidas de seguridad social. Para el efecto, la CIT hasta la actualidad ha adoptado 12 convenios y recomendaciones salariales específicos.

No obstante, en estas últimas décadas, los esfuerzos no han sido suficientes. Es necesario reconocer algunas de las características compartidas del mercado laboral en la región. Si bien existen desigualdades sociales y económicas entre los miembros de la ASEAN, algunos factores en común son: las tasas de desempleo abierto son bajas, sin embargo el subempleo es bastante considerable, es decir que la mayoría de adultos tienen algún tipo de trabajo que no es necesariamente formal ni permanente. También, el tamaño de las familias es pequeño (especialmente en Indonesia y Vietnam), debido a una tendencia de reducción de la natalidad en las últimas décadas. Por otro lado, las tasas de participación del género femenino son altas, llegando a

alcanzar porcentajes del 40%, 50% y hasta 70% en algunos países (Lim, 2000).

GRÁFICO N° 16
RANKING DE SALARIOS MÍMOS EN EL MUNDO DEL SECTOR TEXTIL



Fuente: Southeast Asian Human Rights Studies Network
Elaboración: Southeast Asian Human Rights Studies Network

Como se puede observar, muchos de los 20 principales productores del mundo, tienen los salarios mínimos más bajos de la industria. Entre ellos países del Sudeste Asiático como Myanmar, Camboya, Vietnam, Indonesia, y Filipinas (ILO, 2014). Una forma interesante de demostrar las desigualdades que presenta esta industria en términos de salarios, la presenta la organización “Clean Clothes”, en donde hace visible la elaboración del precio de una camiseta y los porcentajes que perciben los trabajadores en cada una de las etapas de elaboración de la prenda. Como se puede observar, el 59% del costo de la camiseta va para las tiendas o vendedores al por mayor, lo cual representa más de la mitad de las ganancias obtenidas por unidad. Y por otro lado, menos del 1% de este costo se lo destina a la mano de obra que fabrica el producto, es decir casi 60 veces menos por unidad.

GRÁFICO Nº 17
COSTO PROPORCIONAL DE LA FABRICACIÓN DE FABRICACIÓN DE UNA CAMISETA



Fuente: Clean Clothes Organization.
Elaboración: Clean Clothes Organization.

3.3.3.2. Horas laborales

El principio de la jornada de 8 horas a la semana de 48 horas como estándar máximo se estableció internacionalmente en 1919, al adoptarse el primer Convenio de la OIT. Es a partir de esto que internacionalmente se reconoce la necesidad de regular la cantidad de horas trabajadas. Hasta la actualidad la OIT ha adoptado otros 21 Convenios, 18 Recomendaciones y un Protocolo abordando la temática.

Esto ha permitido que en la mayoría de países desarrollados se consideren una serie de normas básicas entre las cuales se limita a 40 horas o menos la jornada semanal de un trabajador (Lee, S; McCann D. y Messenger, J., 2007). Entre algunas otras de las normas básicas que propone la OIT se encuentran la necesidad de límites diarios, semanales y anuales a las horas de trabajo, el derecho a un descanso regular e ininterrumpido, derecho a vacaciones pagadas, protección especial para trabajos nocturnos, turnos extraordinarios o excepcionales, respeto a la flexibilidad del horario de trabajo, derecho a la negociación colectiva, agrupación y representación sindical y finalmente la necesidad de un sistema eficaz de inspección de trabajo u otras medidas coercitivas para prevenir y sancionar prácticas abusivas. Sin embargo, empezando por más de la mitad de los países de la OIT, permiten en sus legislaciones internas trabajar más de este límite o en algunos casos no tienen

una limitación universal y legislan sobre una base sectorial y, en algunos casos, por región o Estado (ILO, 2014).

Dentro del Sudeste Asiático, los países que son mayoritariamente productores de textiles presentan grandes problemas en relación con el exceso de horas de trabajo y la provisión de períodos de descanso y recuperación adecuados, incluido el descanso semanal y las vacaciones anuales pagadas. Esto se debe a que, para hacer frente a las fluctuaciones de la demanda, los tiempos de entrega más cortos, los precios cada vez más bajos y la creciente competencia, muchos proveedores tratan de minimizar los costos manteniendo un grupo más pequeño de trabajadores altamente calificados como empleados regulares. Finalmente, en períodos de alta demanda, trabajan horas extraordinarias excesivas con la ayuda de trabajadores contratados temporalmente y subcontratados (ILO, 2014).

El principal problema en estos países, gracias a la experiencia obtenida directamente de los trabajadores es que, como lo explicita Elizabeth Boesen: “El deseo de horas extras es un tema omnipresente en Vietnam, Indonesia y resto de países similares...” (Lim, 2000: 5). Entonces, si se le pregunta a los trabajadores, su deseo número uno casi siempre será por más horas extras. El problema radica entonces cuando, por un tema cultural o de necesidad económica, se permite que se exceda el número de horas trabajadas. En países como Vietnam, el gobierno regula estrictamente el número de horas extras, pero esto solamente aplica para empresas extranjeras. Es así que haciendo uso, una vez más, de la subcontratación las empresas estatales y de propiedad nacional, siempre terminan superando este mínimo (ILO, 2014).

Los trabajadores de las fábricas terminan trabajando alrededor de 14-16 horas diarias, doblando el número de horas diarias recomendadas, con jornadas semanales sin descanso (Lim, 2000). Pero si tomamos en cuenta la teoría económica como la empírica, un salario más alto puede conducir a más o menos horas trabajadas, dependiendo de la preferencia del trabajador. Esto se debe a que estos países, según la Curva de la Indiferencia³⁵ están acostumbrados a trabajar muchas horas como parte de su forma de vida (a diferencia de países latinos, por ejemplo, que prefieren trabajar menos horas

³⁵ Curva de la Indiferencia.- aportan información subjetiva sobre las preferencias del individuo por el trabajo y el ocio: muestran las distintas combinaciones de renta real y tiempo de ocio que reportan un determinado nivel de utilidad o satisfacción al individuo (García, s.f.).

con salarios más altos). Esto convierte a la industria textil en una industria con prácticas culturalmente impulsadas (Harpur, 2009).

3.3.3.3. Condiciones Laborales

Las implicaciones sociales que presenta la industria también hacen referencia a la calidad de los empleos. En cuanto a las condiciones en que trabajan los empleados existen muchos factores que juegan un papel importante en la integridad de su salud tanto física como mental. Condiciones que si bien no están necesariamente explícitas en sus derechos de jure, pero que son descuidadas o pasadas por alto.

El primer problema que surge por el alto porcentaje de mujeres que forman parte de las maquilas es el acoso sexual. Las mujeres viven constantes episodios de abuso y acoso sexual por parte de sus superiores y mediante amenazas e intimidación cohesionan a las trabajadoras, quienes no denuncian por miedo a perder su trabajo (Make trade Fair and Oxfam International, 2004).

En cuanto a problemas de salud de los trabajadores los principales se relacionan con la exposición a productos químicos peligrosos, como por ejemplo en la producción de algodón, teñido, o pre tratamientos en húmedo. También, el polvo de fibra especialmente cuando se procesa algodón, lo que puede llegar a provocar problemas respiratorios e inclusive una enfermedad llamada bisinosis³⁶. El ruido asociado con la fabricación del hilo, el tejido y el teñido también es un problema común. Finalmente están, los procesos repetitivos y monótonos que provocan heridas entre los maquinistas de costura (University of Cambridge Institute for Manufacturing, 2006).

³⁶ Bisinosis.- Se trata de una enfermedad pulmonar causada por la inhalación de fibras de partículas desprendidas por el procesamiento de algodón y otros textiles combinados con materiales naturales como tallos, hojas, brácteas y materia inorgánica. Los efectos agudos son: asma, disminución de la función pulmonar, opresión en el pecho, disnea y tos, y los crónicos: disminución de la función pulmonar y bronquitis (Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo del Gobierno de España, 2016).

3.3.3.4. Infraestructura

La escasez de electricidad y el desprendimiento de carga han tenido graves efectos sobre los medios de subsistencia de los trabajadores de la confección en el hogar. Los encuestados informaron que cuando hay bajas eléctricas, no pueden trabajar y esta reducción de la producción reduce la capacidad de satisfacer las necesidades diarias de alimentos, por lo que deben trabajar más y más horas cuando la electricidad está disponible para completar sus pedidos. Si no pueden conseguir sus órdenes terminadas, el intermediario da trabajo a otros y esto ha llevado a que tengan que cambiar las máquinas manuales, para que puedan trabajar a la luz del día para completar su trabajo (Women in Informal Employment Globalizing and Organizing, 2016).

Las condiciones de los edificios industriales, también son una grande preocupación para la industria ya que no cuentan con las medidas de seguridad mínimas para construcciones industriales. El primer problema es la sobrecapacidad, ya que muchos de los edificios apilan más pisos de lo que la estructura soporta o albergan más personas y maquinaria de la permitida (Women in Informal Employment Globalizing and Organizing, 2016). El segundo problema es que los edificios no cuentan con salidas de emergencia, planes de evacuación en caso de incendios o desastres naturales. Finalmente el tercer problema es la ventilación, ya que al tratarse de edificaciones viejas y muchas veces improvisadas, no has sido diseñadas para tener sistemas de ventilación apropiados lo que provoca sobrecalentamiento y concentración de gases tóxicos que afectan directamente al desempeño de los trabajadores (Banco Asiático del Desarrollo, 2014).

Todas las condiciones mencionadas anteriormente crean la fórmula perfecta que han provocado desastres y muertes desde hace varias décadas. Accidentes laborales, incendios masivos, muertes por inanición, intoxicación o agotamiento y colapsos de edificios han cobrado la vida de miles de personas en el Sudeste Asiático así como en el resto del mundo. A continuación se presenta una tabla con algunos de los principales accidentes del sector textil dentro en las últimas décadas como ejemplo de los cientos que siguen ocurriendo hasta la actualidad.

TABLA N ° 20 ACCIDENTES DENTRO DE FÁBRICAS DE ROPA Y TEXTILES

LUGAR	FECHA	ACCIDENTE	MUERTES	HERIDOS
Dong Nai, Vietnam	1999	Intoxicación masiva en la Tae Kwang Vina fábrica de Nike		
Beijing, China	2008	Abusos y heridas de trabajadores de empresas que fabricaban los uniformes para las olimpiadas, caso conocido como "Olympic Sweatshops"	DESCONOCIDO	> 10 000
Dhaka, Bangladesh	2010	Incendio y explosión en Nimtoli	123	>117
Dhaka, Bangladesh	2012	Incendio de la fábrica Tazreen	117	> 200
Karachi y Lahore, Pakistán	2012	Incendios y estampidas en fábricas	257	>600
Beribadh, Dhaka	2012	Trabajadores heridos luego de explosión de sistema de iluminación de la empresa AKH Strech Garment	50	15
Pakistán	2012	Colapso de la fábrica Ali Enterprises	289	55
Savar, Bangladesh	2013	Colapso del Edificio de 8 pisos Rana Plaza	1129	
Phnom Penh, Camboya	2013	Colapso de un piso de una fábrica de calzado	2	6
Beron, Ashulia	2013	Trabajadores heridos en estampida luego de una falsa alarma de incendio en empresa de Envoy Garments LTD.	0	>100
Gaizpur, Bangladesh	2013	Cientos de empleados intoxicados por beber agua contaminada proveniente de la empresa fabricante Starlight Sweaters	0	40 -600

Fuente: Solidarity Center, 2015
Elaboración: Gabriela Cobo Jurado.

3.3.3.5. Sindicatos

De acuerdo con el artículo 23.4 de la Declaración Universal de Derechos Humanos “El Derecho a organizarse con otros para luchar por mejores condiciones es un derecho universal: Todas las personas tienen el derecho a formar y pertenecer a sindicatos para la protección de sus intereses”. Sin embargo, en la región este derecho se ha convertido en lujo, más que un derecho que hasta llega a ser castigado por algunos gobiernos y dueños de fábricas locales.

Los sindicatos son parte crucial al momento de asegurar salarios justos y condiciones laborales decentes. Estos constituyen la forma más efectiva y legítima de negociación entre empleado y empleador. Pero más importante, brinda empoderamiento a los trabajadores permitiéndoles exigir el cumplimiento de sus derechos de manera conjunta, evitando la intimidación por hacerlo solos. Sin embargo el derecho de asociación, a pesar de ser un derecho reconocido en las constituciones de muchos países, en algunos

gobiernos se permite a algunos empleadores pasarlo por alto. Esto termina convirtiéndose en una forma de hacer más atractiva la inversión extranjera.

En la realidad, solo un pequeño grupo de empleados están sindicalizados en el Sudeste Asiático y muchos de estos sindicatos son establecidos por los mismos gerentes de las fábricas para satisfacer a sus clientes, en lo que se conoce como *yellow unions*³⁷. Entonces, mientras los trabajadores luchan y protestan por ejercer su derecho a la asociación, los gerentes de las fábricas responden con tácticas que incluyen intimidación, abuso, violencia e inclusive asesinatos de los líderes de estos movimientos (Labour Behind the Label, 2016).

Muchas de estas tácticas también se extienden al gobierno que incluyen la introducción de obstáculos burocráticos en la formación sindical como aumento del umbral de requerimientos, retraso en las licencias, rechazo de solicitudes y alegación de errores inconsecuentes, además, de aplicación de prácticas de persecución política contra líderes sindicales y uso injustificado de violencia y fuerza letal durante protestas y manifestaciones públicas por el alza de los salarios mínimos (Human Rights Watch, 2015). Un ejemplo es cuando en enero de 2014, la policía, los gendarmes y las tropas del ejército aplastaron brutalmente protestas de todo el sector por un salario mínimo más alto en la capital de Camboya, Phnom Pen (Labour Behind the Label, 2016).

3.3.4. Trabajo de Organizaciones No Gubernamentales y sociedad civil en el Sudeste Asiático

En la actualidad, las organizaciones más reconocidas internacionalmente que trabajan en derechos humanos son ONG. Todas las regiones en el mundo tienen ONG especializadas realizando trabajo activo con las personas y se han convertido muy a menudo en el primer lugar donde la gente acudirá cuando enfrenta violaciones a sus derechos humanos (Southeast Asian Human Rights Studies Network, s.f.). Las organizaciones no gubernamentales trabajan a todos los niveles, desde organizaciones internacionales como Amnistía Internacional, Human Rights Watch (HRW) que

³⁷ Yellow Unions.- Se trata de uniones de trabajadores apatronados y pueden ser generados por el patrón para defender los intereses del mismo. Su postura en las futuras negociaciones o conflictos, servirá para priorizar los intereses de la empresa (Corriente política sindical , s.f.).

realizan lobby político a gran escala, hasta de organizaciones de base que trabajan directamente con las comunidades. Lo que resulta importante es que no existen normas internacionales sobre lo que constituye una ONG ni sobre los requisitos que debe cumplir para ser considerado como una (Southeast Asian Human Rights Studies Network, s.f.).

En el Sudeste Asiático existen algunas características estructurales comunes de las ONG que trabajan en Derechos Humanos ya que la mayoría tiende a organizarse alrededor de “programas” o áreas de enfoque relacionados con un objetivo que responde a temas relacionados con el gobierno y se encargan de cuatro actividades base: educación en derechos humanos, defensa, seguimiento e investigación, quejas y litigios (Southeast Asian Human Rights Studies Network, s.f.).

Las áreas de enfoque alrededor de las cuales se concentran las ONG son: derechos de los trabajadores, comercio justo y consumidores responsables. Estas tres áreas engloban varias sub-aristas con múltiples actores y organizaciones no gubernamentales que han decidido aportar con diferentes iniciativas para la construcción de una red global que intentan crear conciencia del impacto social, económico y ecológico de la industria textil. Esto ha llevado a que más allá de ser solo organizaciones, también existan marcas y personas que cumplen el rol de bloggers, influencers o embajadores del mensaje hacia el público pero que somos los consumidores de la ropa y la moda.

GRÁFICO Nº 18
CARACTERÍSTICAS DE LOS ACTORES QUE TRABAJAN POR MEJORAR LA INDUSTRIA TEXTIL GLOBAL Y SUS EFECTOS



Fuente: Organización Internacional del Trabajo, 2004
 Elaboración: Gabriela Cobo Jurado.

Un ejemplo del trabajo que realizan estas organizaciones tanto independientemente como en conjunto con los Estados es el “Acuerdo sobre Incendios y Seguridad en Edificios en Bangladesh”, firmado el 15 de mayo de 2013. Este se trata de un acuerdo independiente, legalmente vinculante, de cinco años entre marcas mundiales y minoristas y sindicatos diseñados para construir una industria más segura. El acuerdo se creó inmediatamente después del colapso del edificio de Rana Plaza que causó la muerte de más de 1100 personas y resultó herido más de 2000 trabajadores de Bangladesh (Uni Bangladesh Acord, 2015).

El Acuerdo ha sido considerado como un hito, en cuanto al proceso de transición de la industria de la moda, pero sobre todo como un primer paso para reformas dentro del Derecho Internacional. Esto debido a que ha sido una de las pocas iniciativas internacionales vinculantes en la industria. Este ha sido firmado por más de 200 marcas de ropa, minoristas e importadores de más de 20 países en Europa, América del Norte, Asia y Australia, dos sindicatos globales (*IndustriALL Global Union* y *UNI Global Union*), ocho sindicatos de Bangladesh y cuatro testigos de ONG (como la *Clean Clothes Campaign* y el *Workers Rights Consortium*) (Uni Bangladesh Acord, 2015).

A continuación, en la tabla N° 21 se hace un recuento de algunas de las ONG y organismos de sociedad civil que han concentrado su trabajo y ayuda en realizar activismo por mejorar la industria de la moda, desde frentes que han nacido como iniciativas o movimientos ciudadanos, hasta organizaciones auspiciadas por gobiernos o las mismas empresas multinacionales. Todas ellas, si tienen un punto en común, y es la reforma auténtica o profunda de la cadena de suministro mediante la visibilización de la problemática, a lo que también se suma este trabajo de investigación. Personalmente, considero que a través de cada libro, cada documental, cada foto y cada investigación que se realiza se puede conseguir una transición al consumo sostenible. Tomando el razonamiento de Cox (2001), se vuelve necesario que aquellas sociedades que han sido pioneras en la búsqueda del consumismo muestren o guíen el camino hacia un modelo alternativo que sea consistente con el mantenimiento del medio que nos rodea (Moolakkattu, 2009).

También es necesario un “nuevo multilateralismo” construido desde abajo o *bottom up* sobre los cimientos de una sociedad global que sea ampliamente participativa (Cox 1997), para de esta manera, dirigir esta industria hacia resultados más justos y democráticos. Un orden multilateral reconfigurado que sea guiado por la maduración de la movilización popular y la creación de una genuina sociedad civil de base a nivel mundial (Moolakkattu, 2009). Entonces, es así como las redes sociales y en general las herramientas de la comunicación tienen el potencial de impulsar una revolución desde abajo, con personas que quieren y buscan ser parte de algo más grande que solo el producto. Se requiere una mayor evaluación de la cadena de suministro y una gran cantidad de inversión, lo cual lo convierte en un proceso lento, pero factible.

TABLA N° 21

ORGANIZACIONES Y SOCIEDAD CIVIL QUE TRABAJAN POR MEJORAR LA INDUSTRIA TEXTIL GLOBAL Y SUS EFECTOS

NOMBRE	FECHA DE CREACIÓN	DESCRIPCIÓN	ÁREAS DE TRABAJO	ACCIONES/ CAMPAÑAS DENTRO DEL SECTOR TEXTIL	LUGAR DE ORIGEN	PRINCIPALES LUGARES DE ACCIÓN	LINK / FUENTE
Amnesty International	1978	Amnistía Internacional se trata de un movimiento global integrado por más de 7 millones de personas en más de 150 países y territorios, que actúan para poner fin a los abusos contra los derechos humanos. Su instrumento de promoción principal es la movilización de sus miembros y el cabildeo.	Combatir abusos contra los derechos humanos en temas de: conflictos armados, control de armas, empresas y transnacionales, pena de muerte, detención y encarcelamiento, desapariciones, discriminación, dignidad humana, libertad de expresión, pueblos indígenas, personas en movimiento, derechos sexuales y reproductivos, tortura, Naciones Unidas.	De los 150 países en los cuales esta organización tiene presencia, la organización enfoca su trabajo en esta industria dentro de la protección de los derechos económicos, sociales y culturales. Enfocando sus iniciativas, proyectos y publicaciones bajo el slogan de "Derechos Humanos para dar dignidad humana"	Reino Unido	70 países alrededor del mundo, con oficinas regionales en África, Asia-Pacífico, Europa central y oriental, América Latina y Medio Oriente	https://www.amnesty.org/en/
Human Rights Watch	1978	Se trata de una organización de derechos humanos no gubernamental, independiente y sin fines de lucro. Es reconocida por la investigación precisa de hechos, informes imparciales, uso efectivo de medios de comunicación, y trabajo en conjunto con grupos locales en más de 90 países alrededor del mundo.	Salud, contraterorismo, armas, Naciones Unidas, Justicia Internacional, derechos de refugiados, derechos de la mujer, derechos de los niños, derechos de personas LGBTI, derechos de personas con discapacidad, negocios, libertad de expresión, medio ambiente, tortura.	Ha publicado alrededor de 15 publicaciones, realizando denuncias dentro del sector textil desde 2002, convirtiéndose en una de las primeras organizaciones que llevó a la palestra mundial la problemática. Y más recientemente, publicó un reporte en 2016 de "Los derechos humanos en las cadenas de suministro: Un llamado a favor de una norma internacional vinculante sobre la debida diligencia" que se ha convertido en referente para LA 105.A Conferencia Internacional Del Trabajo, llevada a cabo por la OIT en el mismo año.		Tiene influencia en 90 países, pero el trabajo en el sector textil se concentra en República Dominicana, México, El Salvador, China, Líbano, Myanmar, Bangladesh, Camboya, entre otros.	https://www.hrw.org/es
International Labor Rights Forum	1980	Busca denunciar y responsabilizar a las corporaciones globales por las violaciones de los derechos laborales en sus cadenas de suministro	Su trabajo gira alrededor de 5 campañas globales que incluyen las cadenas de suministro y producción de los siguiente productos: Cacao, Manufacturas, ropa y textiles, algodón y banano.	Su trabajo se ha concentrado en documentar los testimonios de los trabajadores dentro de la industria, dejando al descubierto los riesgos, abusos de los empleadores y fábricas defectuosas. Además, la ILRF ayudó a desarrollar y es un testigo firmante del "Acuerdo sobre Incendios y Construcción de Seguridad en Bangladesh".	Estados Unidos	Costa de Marfil, Ghana, China, Bangladesh, Uzbekistán, Camboya, México y América Latina	http://www.laborrights.org
Workers Right Consortium	2000	Es una organización independiente de monitoreo de los derechos laborales que conduce investigaciones sobre las condiciones de trabajo en las fábricas en todo el mundo.	Realiza investigaciones independientes, Emite informes públicos sobre las fábricas que realizan las principales marcas, Ayuda y soporte a los trabajadores para la defensa de sus derechos.	El WRC enfoca su trabajo e iniciativas con un acercamiento desde el otro lado de las cadenas de producción: Los consumidores. Entonces, instituciones educativas se afilian al consorcio comprometiéndose a que las fábricas que proveen los uniformes y cumplan un código de conducta en cuanto a respeto a los trabajadores y condiciones laborales. El WRC, trabaja con alrededor de 200 colegios y universidades en la actualidad.	Estados Unidos	Estados Unidos, Reino Unido y Canadá	http://www.workersrights.org
Clean Clothes Organisation	1989	Alianza global de sindicatos y ONGs	Derechos de las mujeres, la defensa de los consumidores y la reducción de la pobreza.	Educar y movilizar a consumidores, empresas de cabildeo y gobiernos, y ofrecemos apoyo directo solidario a los trabajadores que luchan por sus derechos y demandan mejores condiciones de trabajo	Holanda	Camboya, Bangladesh, Pakistán, Austria, Bélgica, República Checa, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Irlanda, Italia, Los Países Bajos, Noruega, Polonia, España, Suiza, Turquía, Reino Unido, Turquía	https://cleanclothes.org
Asia Monitor Resource Center	1976	AMRC es una organización no gubernamental (ONG) independiente que se centra en las preocupaciones laborales de Asia.	El respeto de los derechos laborales, la igualdad de género y la participación activa de los trabajadores en las cuestiones relacionadas con el trabajo.	AMRC provee información, consulta, publicaciones, documentación y pasantías, y conduce investigación, capacitación, promoción, campañas, trabajo en red y servicios relacionados a sindicatos, grupos pro-laborales, ONGs relacionadas, académicos, investigadores y profesionales sobre temas laborales .	Hong Kong	Bangladesh, Camboya, China, Hong Kong, India, Indonesia, Japón, Laos, Malasia, Myanmar, Nepal, Pakistán, Filipinas, Singapur, Sri Lanka, Corea del Sur, Taiwán, Tailandia, Vietnam	http://www.amrc.org.hk

Fair Wear Foundation	1999	Fair Wear Foundation (FWF) es una organización independiente sin fines de lucro que trabaja para mejorar las condiciones de los trabajadores de las fábricas de prendas de vestir. FWF está presente en 11 países productores de Asia, África y Europa del Este.	Fair Wear Foundation trabaja con marcas, fábricas, sindicatos, ONG ya veces gobiernos para verificar y mejorar las condiciones de trabajo donde nuestra ropa se hace a través de programas de educación en el lugar de trabajo, escalera de salarios a los trabajadores, programas de verificación de calidad de la ropa, seguridad de las mujeres en el trabajo, portal de salarios justos para los trabajadores y guía de seguridad industrial para las fábricas.	Comprobar que los miembros respetan los derechos humanos en las cadenas de suministro, y que las marcas se gestionan de una manera que respalde buenas condiciones de trabajo. Comprobación de condiciones en las fábricas de donde provienen los miembros. Ofrecer líneas telefónicas de reclamación de trabajadores en los países de producción donde está activa. Garantizar la cooperación entre fábricas, marcas y todos los demás interesados. Informar sobre cómo los miembros están implementando el Código de Prácticas Laborales del FWF.	Holanda, Alemania	Bangladesh, Bulgaria, China, India, Indonesia, Macedonia, Myanmar, Rumania, Tunisia, Turquía, Vietnam	http://fairwear.org
Labour Behind the Label	2004	Se trata de una organización cooperativa sin ánimo de lucro que nace como una campaña mundial "Play Fair" en los Juegos Olímpicos en 2004, que reunió a sindicatos y grupos de campaña para pedir una mayor acción del movimiento olímpico y la industria del deporte en los derechos de los trabajadores.	Los sectores en los que se enfoca esta organización son: Las marcas, Enfoque de género, trabajadores remotos o fuera de las empresas, Sindicatos, condiciones laborales en fábricas y salarios de los trabajadores.	Hace campaña por los derechos de los trabajadores en la industria de la confección. Aumentarla conciencia pública y promoción de acción colectiva de los consumidores para impulsar el cambio en la industria. Presionamos a las empresas a asumir la responsabilidad de los derechos de los trabajadores a lo largo de toda la cadena de suministro. Hacemos presión sobre los gobiernos y los legisladores para legislar y proteger a los trabajadores de la confección de los derechos humanos. El foco de nuestro trabajo proviene de los propios trabajadores de la confección y ofrecemos una plataforma para ampliar su voz y demandas y para promover la solidaridad internacional.	Reino Unido	Reino Unido y Unión Europea	http://labourbehindthelabel.org
ECO-AGE	2008	Eco-Age es una consultora que agrupa poderosamente a líderes de pensamiento e influenciadores globales para abordar los problemas y oportunidades de nuestro tiempo mediante la entrega de soluciones a través de valores éticos y sostenibles.	Eco-Age crea soluciones de sostenibilidad a medida que ofrecen un posicionamiento único y potente para las marcas. Esto a través de canales únicos y poderosos de comunicación basado en principios de: transparencia, No trabajo Infantil, trabajo justo, comunidad, trazabilidad, preservación de recursos y medio ambiente, reciclaje y reutilización, minimización de la contaminación, manejo de recursos y bienestar animal.	Uno de los mayores aportes de Eco –Age a la industria textil son la creación del documental The True Cost: Who pays the price of our clothing?. La creación del Green Carpet Challenge, que utiliza celebridades a nivel mundial para campañas de concientización de los consumidores globales.	Reino Unido y Suecia	Tienen alcance global desde Colombia en América del Sur, Italia en Europa hasta Bangladesh y Camboya en Asia	http://eco-age.com
The Centre for Research on Multinational Corporations SOMO	1973	Se trata de una organización sin fines de lucro dedicada a la investigación y la red que trabaja en cuestiones sociales, ecológicas y económicas relacionadas con el desarrollo sostenible y las multinacionales.	Ofrecen servicios personalizados de investigación, consultoría y capacitación a empresas y organizaciones sin fines de lucro y al sector público, basados en cuatro pilares principales: Justicia económica, Cadenas de suministro sostenibles, recursos naturales, derechos, recursos y responsabilidad corporativa.	Han realizado investigaciones, publicaciones y plataformas de información y corroboración de datos para empresas que trabajan en el sector textil. Mediante estas plataformas permiten a las marcas hacer seguimiento a través de toda la cadena de producción.	Holanda	En cuanto al sector textil, han concentrado su investigación y campo de acción a Asia	https://www.somo.nl
Center for Alliance of Labour and Human Rights (CENTRAL)	2016	Faculta a los trabajadores camboyanos a exigir una gobernanza transparente y responsable de los derechos laborales y humanos mediante la asistencia letrada y otros medios apropiados.	CENTRAL apoya a federaciones, asociaciones y redes independientes a través de formación e investigación a los trabajadores ya las redes independientes sobre cadenas de suministro, normas laborales fundamentales, libertad de asociación y sindicalismo de movimientos sociales y manifestación pacífica. Además facilita la expansión de las redes independientes existentes y la negociación colectiva de estas redes para aumentar los salarios, mejorar las condiciones de trabajo y proporcionar servicios y políticas públicas relevantes.	Realizaron una campaña global llamada "Moda mortal" en la cual Bloggers de moda suecos encuentran la industria textil sucia de Camboya, que ahora aparece como la realidad de la industria de la moda contemporánea.	Camboya	Camboya	http://www.central-cambodia.org/about-us
Business and Human Rights Resource Center	s.f.	Una organización sin fines de lucro que llama la atención sobre el impacto de más de 5 100 empresas en los derechos humanos, que operan en más de 180 países	Busca la construcción de transparencia corporativa para fortalecer y apoyar el amplio movimiento empresarial y de derechos humanos, cooperando con aliados y socios de todo el mundo. Tienen un compromiso con el Sur global, la apertura del espacio cívico y apoyo a los defensores de los derechos humanos	Han realizado investigaciones y reportes públicos de alrededor de 200 empresas y marcas a nivel mundial. Entre algunas de las marcas más conocidas están: Adidas, American Eagle, Burberry, Calvin Klein, Coach, Dolce & Gabbana, Forever 21, H&M, Joe Fresh, LVMH, Prada, Victoria Secret, Tommy Hilfiger, Timberland, entre otros.	Reino Unido y Estados Unidos	Cuentan con 14 investigadores regionales están ubicados en Brasil, Colombia, Egipto, Hong Kong, India, Kenia, Japón, Myanmar, México, Senegal, Sudáfrica, Reino Unido, Ucrania y Estados Unidos.	https://business-humanrights.org

Oxfam Wereiwinkles	1964	Oxfam-Worldshops es un movimiento voluntario democrático que se esfuerza por un comercio mundial justo para defender el derecho universal a una vida digna. Perteneció a la confederación de Oxfam International.	Oxfam es una confederación internacional de 19 organizaciones que trabajan junto a organizaciones socias y comunidades locales en más de 90 países. Trabajamos proporcionando ayuda de emergencia, llevando a cabo proyectos de desarrollo a largo plazo y haciendo campaña por un futuro más justo.	Trabaja sobre reglas justas para el comercio internacional. Creemos que el comercio justo da a los productores del Sur la posibilidad de ganar independencia, lo que contribuirá a un mayor desarrollo económico. Esto a través de campañas públicas, acciones con jóvenes y escuelas, e iniciando un diálogo con políticos y empresas. Y, por supuesto, por nuestras 235 tiendas Oxfam-Worldshops, tiendas especializadas que abogan por el comercio justo.	Bélgica	Tiene sedes en Australia, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Francia, Alemania, Gran Bretaña, Hong Kong, India, Irlanda, Italia, Japón, México, Países Bajos, Nueva Zelanda, Quebec, Sudáfrica, España y Estados Unidos. Sin embargo, realiza trabajos localizados en los 5 continentes.	https://www.oxfam.org/ https://www.oxfamweirdwinkels.be/en
Maquila Solidarity Network	1994	Abogan por promover políticas gubernamentales, códigos de conducta voluntarios y políticas de compras que promuevan prácticas laborales humanas basadas en estándares internacionales aceptados.	Enfocan sus campañas en cinco pilares principales: Salarios mínimos, derechos de las mujeres, libertad de asociación, Responsabilidad corporativa y Política Gubernamental.	Algunas de las empresas en las cuales han enfocado su estudio y trabajo son: Nike, Wal-Mart, Nation of Burma, The Walt Disney Company, The Gap, Hudson's Bay Company, La Senza, Liz Claiborne, Mattel, Woolworth, Gildan Activewear.	Canadá	América Central, México, Bangladesh y el Sudeste Asiático.	http://www.maquila-solidarity.org
United Students Against Sweatshops	1997	Es una organización de base dirigida por jóvenes y estudiantes.	Se encargan de desarrollar el liderazgo juvenil y llevar a cabo campañas estratégicas de solidaridad estudiantil-laboral con el objetivo de construir un poder sostenible para los trabajadores. Definen de manera amplia "sweatshop" y consideran todas las luchas contra los abusos diarios del sistema económico global como una lucha contra las fábricas.	Usando nuestro apalancamiento único como estudiantes que asisten a universidades con programas de ropa multimillonarios, USAS realiza campañas en campus de todo el país para obligar a las marcas de ropa a respetar los derechos de los trabajadores, divulgar las ubicaciones de las fábricas que producen vestuario colegiado, adoptar códigos de conducta laboral que establezcan estándares mínimos para la producción colegial de prendas de vestir y a afiliarse con el Consorcio de los Derechos de los Trabajadores (WRC), la única organización independiente de vigilancia de prendas de vestir.	Estados Unidos	Asia y América Central	http://usas.org/campaigns/garment-worker-solidarity/
Fashion Revolution	2013	Es uno de los movimientos de sociedad civil, más grandes que reúne a todos los actores de la cadena de valor de la moda para concienciar sobre el verdadero costo de la moda, mostrará al mundo que el cambio es posible y celebrar a todos los involucrados en la creación de un futuro más sostenible.	Su principal enfoque es la transparencia internacional, movidos por movimientos e iniciativas sociales a través de políticas, comunicaciones y branding, educación, enlace de marca y organización y gobernanza.	Fashion Revolution realiza campañas para la reforma sistémica de la industria de la moda con un enfoque en la necesidad de una mayor transparencia en la cadena de suministro de moda. Fashion Revolution ha designado el aniversario del desastre de Rana Plaza en Bangladesh como Día de la Revolución de la Moda. En 2014, 2015 y 2016 millones de personas en todo el mundo pidieron a las marcas que respondieran a la pregunta ¿Quién hizo mi ropa? El hashtag #whomademyclothes fue la tendencia mundial nº 1 en Twitter.	Reino Unido	90 países alrededor del mundo	http://fashionrevolution.org
Ethical Fashion Forum	2005	Se trata de una Plataforma Global para la Moda Sostenible en forma de una empresa social innovadora destinada a transformar los medios de subsistencia de 2,5 millones de personas en el mundo en desarrollo y reducir significativamente el impacto medioambiental de la industria de la moda.	el órgano de la industria de la moda sostenible, representando a más de 10.000 miembros en más de 100 países. apoyamos a nuestros miembros a través de la plataforma de fuentes. incluyendo una base de datos de abastecimiento y de negocios, la red en línea, la plataforma de inteligencia empresarial y el programa global de eventos, ofreciendo un kit de herramientas de sostenibilidad para el sector de la moda.	La plataforma SOURCE, que pertenece al Ethical Fashion Forum, es una plataforma de herramientas y servicios para las industrias de la moda y textiles, desde el campo hasta el producto final. Su objetivo es facilitar que los profesionales de la moda y las empresas trabajen de manera sostenible, inspiren y motiven a los miembros, faciliten la investigación y la colaboración de la industria y pongan el foco en las mejores prácticas.	Reino Unido	Esta plataforma funciona de manera global y divide su trabajo por productos específicos hasta compañías basadas en países específicos a proveedores o marcas que cumplen con criterios éticos específicos y / o certificación.	http://www.ethicalfashionforum.com

Fuente: Recopilación de páginas web oficiales descritas en el cuadro.
Elaboración: Gabriela Cobo Jurado

Finalizando este capítulo queda más clara la problemática de los abusos a los derechos humanos y laborales de los trabajadores que realizan las prendas de vestir en los países de la región del Sudeste Asiático. Para efectos de esta disertación termina siendo solo una de las zonas económicas en el mundo que se ve afectada por estos fenómenos. Este estudio, resultó posible al analizar el Sistema Internacional de Derechos Humanos, y el marco legal entre el Derecho Público y Privado que permite llevar a cabo actividades económicas en otros países como parte de las cadenas de producción descentralizadas alrededor del mundo.

Por otro lado, el hacer énfasis en las herramientas jurídicas que hacen posible y regulan el modelo de comercio internacional vigente ha permitido hacer evidente la falta de control y regulaciones que tiene la empresa privada. Las nuevas fórmulas empresariales han puesto frecuentemente a prueba los esquemas laborales actuales, y demuestran las insuficiencias en Derecho Positivo, Nacional e Internacional en materia de Derechos Laborales, Individuales y Colectivos, cuyas regulaciones no han logrado evolucionar a la par de los procesos globalizadores y están solamente orientadas a la empresa de estructura simple.

Además, gracias al análisis situacional de cada Estado, resulta claro que los países anfitriones y sus empresas difieren de los países emisores o empresas huésped en cuanto a historia, nivel de desarrollo económico, social, cultural, dinámicas, cosmovisión e interpretación de las reglas que rigen a sus sociedades. Estos factores fundamentales, han puesto al Sudeste Asiático y a la empresa textil en una posición de subordinación ante el “norte desarrollado” y sus consumidores que perpetúan un ciclo de consumo desenfrenado, inconsciente y vicioso. Y es precisamente la falta de herramientas supranacionales vinculantes y la falta de consenso internacional en los estándares de garantías laborales, lo que no permite el amparo de los trabajadores. De esta manera, tras exponer estos puntos se está cumpliendo el objetivo particular planteado para este capítulo que buscaba visibilizar la violación de los derechos de los trabajadores en los procesos de las cadenas de producción, mediante la identificación de los organismos internacionales y herramientas jurídicas que regulan su funcionamiento en el Sistema Internacional.

VI. ANÁLISIS

Al finalizar la investigación, se logra el cumplimiento del objetivo principal de este trabajo de titulación que planteaba determinar el efecto del modelo de producción comercial en el sector textil en las recurrentes formas de explotación laboral y violación de derechos humanos de los trabajadores en los países del Sudeste Asiático. El cumplimiento del mismo responde a que a través de los tres capítulos se describe y pone en evidencia el actual sistema de consumo de los bienes en general y más específicamente los textiles y las prendas de vestir, que a través de los años ha ido evolucionando hasta presentar un patrón lineal hacia el infinito, que se encuentra enmarcado en un planeta con recursos finitos.

La primera esfera que se analiza es la de comercio entre países, contemplando a la OMC y a los principios como la institución y normas rectoras de la práctica de intercambio entre las economías del Sudeste Asiático y el resto del mundo. Como se logra demostrar, resulta evidente y preocupante el predominio que tiene el capital financiero por sobre las demás esferas que conciernen a los individuos y a las sociedades en general. El recuento histórico que se realiza al comercio y a la comercialización de la industria textil, nos muestra que la última década presenta ciertas particularidades en las cuales el capital financiero triunfa porque es indisociable de un proceso acelerado de mercantilización de las relaciones sociales y económicas. El mercado impone la racionalidad económica como única ley y su extensión alcanza cada vez más esferas de la realidad social. La visión de que esta racionalidad es el mecanismo único o privilegiado para generar eficacia y que el capital per se y el comercio conducirán al “desarrollo”.

Son las organizaciones como la OMC, el Banco Mundial y el FMI en conjunto con las grandes potencias económicas, las que hasta la fecha que contempla el estudio, han sido promotoras de este modelo, dictando las reglas de juego para el resto de países. Lo preocupante está en que estos principios y reglas aplican para todos por igual, sin tomar en cuenta las condiciones de cada uno, convirtiéndose en un modelo obsoleto, inequitativo y predador. Entonces, no necesariamente se busca promover la participación democrática de los países, ni respetar su derecho al desarrollo, sino lograr una

desregularización del mercado promovida por el Estado, es decir, dirigirse hacia una nueva regulación regida por las fuerzas dominantes del capital.

Como se explica anteriormente, la decisión de los gobiernos de abrirse al comercio de textiles, los convierte en agentes que hacen elecciones en nombre de sus pueblos, los cuales se ven afectados por estas decisiones en mayor o menor medida, dependiendo de cuál sea su dependencia económica a esta actividad. Pero como reconoce el autor Onuf, en un mundo complejo, las decisiones que toman estos agentes producen consecuencias para otros agentes que no pueden dejar de ser consientes y responder. Una consecuencia del desarrollo de la economía durante el siglo XXI es la pérdida de dos dimensiones importantes: el tiempo y el espacio. El mundo de la economía se convierte en un espacio con alto nivel de abstracción en el que no se reconocen los rendimientos decrecientes, el cambio tecnológico y las sinergia de factores de la fabricación de la ropa y los textiles, que combinados producen causas o reacciones acumulativas que generan los cambios estructurales a nivel social que se traducen en los abusos a los trabajadores en esta industria.

Desde la inauguración de la “Era del Desarrollo” por las potencias económicas que resultaron victoriosas luego de la II Guerra Mundial, los trabajadores y pueblos de la periferia han debido enfrentarse hasta el día de hoy a la ofensiva global de la ideología neoliberal en esta ya mencionada gestión de expansión del capital. Esta lógica de funcionamiento ha ganado poco a poco legitimidad y es fortalecida por numerosas prácticas sociales donde cada vez se expresa más la racionalidad económica: la importancia del dinero, los ingresos, el consumo mercantil. El mercado y los flujos de dinero, se identifican en nuestras sociedades informacionales con la libertad y la autonomía personal. Hemos empezado a perder la racionalidad social y empezado a pensar nuestros actos en términos de “rentabilidad” económica o monetaria a nivel de Estados y acumulación de bienes a nivel de personas. Esto último, se hace evidente también al estudiar a las empresas textiles y cadenas de ropa que basan su modelo en el consumo masivo que es dictado por los consumidores. Ya que como lo explica Wendt, las estructuras de la asociación humana están determinadas por ideas compartidas en lugar de fuerzas materiales, y los intereses de los actores internacionales son contruidos por estas ideas compartidas. Entonces, una idea repetida mil veces

puede convertirse en moda que un individuo acepta como necesidad. Y el interés de las multinacionales se vuelve el de satisfacer esta necesidad creciente.

El mundo socio-productivo pierde autonomía en todos aquellos aspectos que se rigen por lógicas no gobernadas por el mercado: el derecho del trabajo, la negociación colectiva, los sistemas productivos, las condiciones de trabajo son afectadas por nuevas reglas de la rentabilidad, donde las expectativas de beneficios son el criterio central y los consejos de administración de las empresas toman decisiones guiados por las expectativas de los inversores. Y es precisamente esta ruptura entre lo económico y lo social que provoca irregularidades, abuso de poder, desigualdades e injusticias tanto para los trabajadores del sector textil de manera directa y demás familias y círculos sociales indirectamente. Es por esto que desde el neo-marxismo se propone una reestructuración de este sistema como nuevo orden mundial. El mismo que debería estar construido desde abajo por la movilización popular y la creación de una genuina sociedad civil de base a manera de contrahegemonía de las fuerzas sociales que están "excluidas" o "marginadas" de la economía global actual. El movimiento presupone el redescubrimiento de la solidaridad y equidad social, el reconocimiento recíproco de las diferencias culturales y civilizacionales, la supervivencia del medio ambiente, y en métodos no violentos de solución de problemas o diferencias entre actores.

Entonces paralelamente, en un Estado en el que la globalización y el sistema pre establecido ha logrado que la soberanía interna se vea vulnerada por estos intereses políticos y económicos de actores externos como las empresas multinacionales resulta muchas veces necesario que la ayuda provenga de las normas internacionales. Esto debido a la inexistencia o falta de cumplimiento de las leyes laborales y derecho positivo de los países dentro de su territorio que defiendan de manera integral a estos trabajadores. Sin embargo, en el caso del Sudeste Asiático existe una ruptura entre los estándares internacionales existentes y la aplicación localizada de los mismos. La Declaración de Derechos Humanos de la ASEAN y la Declaración de Bangkok no cumplen necesariamente con las normas internacionales vigentes sobre derechos humanos. Y aún más, van en contra del consenso internacional sobre los principios de derechos humanos que han estado en vigor durante más de seis décadas.

El compromiso de los 11 Estados del Sudeste Asiático hacia la ONU, la OIT, la OMC y demás iniciativas internacionales, a través de convenios y tratados, resulta ilusorio y es altamente cuestionable. En la práctica, la aceptación de estas herramientas internacionales de derecho público están sometidas a contextos nacionales, regionales, consideraciones de diferentes orígenes culturales, religiosos e históricos y con más énfasis aún a variables, como la seguridad nacional y moral pública.

Estas diferencias contribuyen a la existencia de un relativismo cultural como factor que impide el completo reconocimiento y consenso de estándares universales en términos laborales. El presente trabajo, muestra cómo la conjunción de estas esferas internacionales a través del tiempo han suscrito inquietudes y problemas sobre el papel de los actores privados al momento de influir en la autonomía de las políticas gubernamentales con escenarios de convergencia coercitiva de las políticas y una carrera normativa débil y en decadencia. Aunque parece existir una evidencia empírica limitada más allá de lo anecdótico para apoyar este fenómeno, la visión persiste entre los formuladores de políticas y el público en general.

Debido a las limitaciones del estudio, no permiten determinar que el impacto de los Acuerdos de Inversión Internacional, como variable aislada, tengan una naturaleza negativa con respecto a la salvaguarda de los derechos de los trabajadores de manera generalizada. Y la evidencia tampoco alcanza para respaldar enteramente la concepción de que el impacto difiere entre los países desarrollados y mercados emergentes. Sin embargo, el estudio sí sugiere que este tipo de tratados, aplicados sin las debidas precauciones y garantías, en países socio-económicamente inestables pueden traer consecuencias negativas para las personas que dependen de las actividades productivas que dichos tratados promueven.

Finalmente, si tomamos el postulado de Wendt que explica que todas las relaciones internacionales se basan en las relaciones entre agentes, procesos y estructuras sociales, se vuelve necesario concebir que así como existe una estructura material que ciertamente obliga a los actores a tomar determinadas rutas de acción, también existe una estructura ideacional formada por las prácticas sociales y los discursos que determinarán el accionar

de los actores. Entonces, los cambios y transformaciones que esta la industria de la moda han tenido, se explican gracias a la interacción social, de los actores estudiados y a la necesidad de un cambio. Para que exista este cambio hay dos condiciones necesarias: (1) la densidad y la regularidad de la interacción debe ser suficientemente alta y (2) los actores deben estar insatisfechos con las formas anteriormente existentes de identidad y de interacción. Y es precisamente por esto que desde hace dos décadas, la industria de la moda comienza a sentir indicios de una metamorfosis dirigida hacia el camino de la sostenibilidad, la responsabilidad social y la responsabilidad hacia los recursos. Los consumidores, comienzan a exigir cambios y respuestas hacia las marcas. Es así como se crean las diferentes iniciativas de Responsabilidad Social Corporativa, de movilización de sociedad civil y de atención de las instituciones internacionales hacia esta problemática en específico. Porque una vez más, la necesidad de un consumo responsable repetido mil veces está convirtiéndose en moda que individuos como la autora de esta tesis acepta como necesidad. Y el interés de los organismos antes mencionados será el de satisfacer esta necesidad creciente.

VII. CONCLUSIONES

La hipótesis central de esta tesis propuso que los abusos a los derechos de los trabajadores de la industria textil se explicarían por la escasez de elementos jurídicos vinculantes en el Derecho Internacional que regulen las prácticas laborales y que permitirían tomar acciones coercitivas contra las empresas transnacionales dentro de las cadenas de producción en el marco del Comercio Internacional. Esta hipótesis se cumple de manera total, y para sustentar lo anteriormente dicho, se presentan las siguientes conclusiones:

- Si bien la situación de los trabajadores varía de país en país dentro de la región, existen algunas características y condiciones compartidas que parecerían girar alrededor de a precariedad, marginación y falta de voz como individuos, siendo, los trabajadores de Camboya, Laos y Myanmar, quienes presentan los mayores problemas por ser países que comparten altos niveles de conflictos internos, inestabilidad política, corrupción, inseguridad y desinterés estatal hacia las necesidades de los ciudadanos.
- Existe todavía una cultura generalizada de impunidad, desconocimiento y desinterés de las empresas por tomar acciones pro-positivas que contribuyan al mitigamiento de la problemática. Y en última instancia, las iniciativas de Responsabilidad Social Corporativa actualmente no están lo suficientemente desarrolladas, ni son vehículos completamente confiables. Esto debido a que según la experiencia empírica recopilada hasta la actualidad, tienen carácter voluntario y tienden a ser más bien utilizadas como herramientas de marketing para publicitar y mejorar la imagen de la empresa. Además, existe una falta de comunicación externa o rendición de cuentas, debido a que los resultados realizados por empresas muy a menudo no se hacen públicos.
- Las diferentes ONG e iniciativas de la sociedad civil, han demostrado ser efectivas sobretudo en la protección directa e inmediata de los trabajadores. Han logrado hacer visible la problemática a nivel mundial y resultan una herramienta permanente y adyacente para los organismos supranacionales que toman sus denuncias, estudios y recomendaciones como referentes y medidores de la realidad, y que muchas veces resultan más imparciales y reales que los organismos formales. Sin embargo, resultan ser insuficientes, ya

que debido a su naturaleza, estas solo actúan de manera local o dependen altamente de financiamiento externo que limita su accionar.

- El enfoque de los países del Sudeste Asiático para hacer cumplir los derechos laborales de los trabajadores es, sin duda, culturalmente impulsado. Y la ruptura con el Sistema Internacional de DD.HH. se da porque en Occidente los derechos laborales de los trabajadores se consideran derechos individuales que generalmente no están sujetos a derogación para los intereses comunales. El capítulo 2 de este trabajo de titulación exploró cómo los derechos universales pueden ser interpretados de manera diferente en diferentes culturas. Sin embargo, las corporaciones multinacionales y los Estados no deberían bajar sus estándares para aumentar los beneficios. Si bien algunos países de la región justifican sus normas laborales más bajas para defender su propia conducta estatal, las empresas y Estados que aceptan las condiciones de los diferentes tipos de Tratados de Inversión Internacional, se convierten en cómplices.
- En el caso del Sudeste Asiático existe una marcada brecha en el accionar de sus países de lo que son individualmente y lo que hacen como bloque regional. La región, ha adoptado compromisos políticos y acciones débiles que no se alinean a la idea de universalidad del Sistema Internacional de Derechos Humanos, en el que se reconoce al ser humano como prioridad. Entonces, esto hace que en cuanto a reconocimiento de estándares internacionales de derechos, su práctica como bloque regional se aleja de sus necesidades individuales como países, principalmente por el hecho de ser economías pequeñas, primarias, y mayoritariamente pobres que necesitan apalancarse en una institución mayor, para tener injerencia dentro del sistema mundial.
- Como región y por medio de la Comisión Intergubernamental de Derechos Humanos de la ASEAN, se evidencia una insuficiente evaluación y seguimiento de los riesgos de violaciones de los derechos humanos. Así como también deficiencias en la prevención y mitigación de abusos y una insuficiente auditoría externa sobre cuestiones de derechos humanos.
- Visto desde la esfera de las Relaciones Internacionales, existe un desfase entre la vigencia de los Derechos Humanos y laborales y la temporalidad o momento histórico que se está viviendo. La sociedad siempre ha estado en

constante evolución, pero los conceptos, leyes, garantías y normas que se encuentran contenidos dentro del Sistema de Derecho Internacional han permanecido estáticos desde hace varias décadas. Resulta incongruente que los Derechos humanos se enfrenten a una sociedad dinámica en la cual los actores no estatales como las empresas transnacionales no sean considerados por las leyes internacionales como sujetos plenos, ordinarios y originarios de Derecho Internacional.

- Las instituciones, normas, y dinámicas que se han creado con el tiempo internacionalmente y giran alrededor de los DD.HH. son consecuencia directa de la interacción sistémica a través del tiempo de las identidades e intereses de los actores (principalmente los Estados). Y si bien, inicialmente esta interacción fue importante a la hora de construir las identidades de organizaciones como ONU y la OIT, en la actualidad, una vez ya institucionalizados su lógica puede dificultar extremadamente su transformación para adaptarse a las necesidades del mundo actual. Esto, responde mayormente, a que a nivel supranacional, existe un amplio problema para identificar normas culturalmente comunes en cuanto a derecho laboral se refiere, y se presenta como una barrera para identificar estándares universales vinculantes.
- En cuanto al Sistema de Comercio internacional, se vuelve evidente que la globalización y la interconectividad de las economías vienen cargados de diferentes variables y dimensiones que influyen en las políticas internas de los países. Volviendo casi inevitable que los actores privados y el sistema de intercambio de bienes y servicios en el mundo, se conviertan en una variable de facto que influye a los Estados en el proceso de formulación políticas y el establecimiento de las prioridades nacionales.
- La normalización de la desregularización mundial termina siendo una práctica aunque criticada, ampliamente utilizada. Y como consecuencia de esto, queda proscrita cualquier idea de “desarrollo” fuera del marco del capitalismo neoliberal, lo cual limita o condiciona una vez más el accionar de los Estados. En el caso del sector de los textiles y prendas de vestir, termina siendo una extensión de esta tendencia, impulsada por los principales organismos como son: la OMC, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

- En cuanto a la academia se refiere, el constructivismo permite observar que el conocimiento se trata de un proceso dinámico mediante el cual el hombre y las sociedades utilizan la información externa, la interpretan y prosiguen a construir modelos que pueden explicar los cambios que está atravesando las sociedades. Resulta deficiente analizar fenómenos actuales con teorías que no contemplan los fenómenos, el dinamismo y la fluidez que presenta los actores actuales y las relaciones entre ellos.
- Resulta extraordinario el comprender que dentro del Sistema Internacional, las prácticas de los actores distan de ser coherentes con la lógica racional esperada. Esto porque en cuanto a los principios de la OMC y sistema comercial se refiere, si se tienen reglas y compromisos vinculantes que obligan a los estados e inclusive a las empresas a comportarse de una u otra forma, y a recibir penalización, si no se cumplen. Pero cuando se trata de personas, y organizaciones como la OIT, los compromisos son voluntarios y no vinculantes. Entonces, parecería ser que el sistema otorga una jerarquía superior a las cosas y mercancías que a las personas.
- Finalmente, una nueva conciencia está creciendo entre los consumidores, pero todavía está en una etapa temprana. Además, en este momento no existe ninguna etiqueta “oficial” que certifique el respeto de los derechos de los trabajadores. Entonces, en la actualidad, las marcas tienen que hacer frente a las expectativas de los consumidores centrados principalmente en los precios baratos y la compra de moda rápida.

VIII. RECOMENDACIONES

- Como trabajadores, la negociación colectiva es la mejor opción como forma de resistencia política hacia las estructuras e instituciones que los reprimen. Para el efecto, es necesario que las iniciativas de formación de sindicatos se mantengan. Sin embargo, existen algunas acciones específicas que se pueden tomar como por ejemplo el desarrollar y proponer un sistema de notificación y control alternativo para garantizar la protección jurídica a las personas, pero que se adapte a la realidad y necesidad de cada país en específico. Esta negociación entre los sindicatos y las empresas podrían contar con la veeduría de un tercero neutral como la OIT, o expertos internacionales en derecho laboral.
- Velar por que toda ley sindical adoptada en cada país de la región respete plenamente las normas internacionales y velar por que el proceso de redacción sea transparente e incluya consultas con sindicatos independientes y defensores de los derechos laborales.
- Desarrollar en consulta con los sindicatos independientes, un sistema transparente de inscripciones sindicales, de tal forma que cada solicitud de pueda ser presentada y rastreada en línea en formato de información abierta.
- Aplicar efectivamente políticas y prácticas ya existentes para garantizar que todas las fábricas que participan en la cadena de suministro de prendas de vestir respeten los derechos de los trabajadores, en particular los derechos a la libertad de asociación y negociación colectiva.
- Instaurar inspecciones regulares de fábrica para garantizar que las fábricas cumplan con los códigos de conducta de las empresas y que estos códigos y estándares sean homologados con los vigentes en los países emisores de la inversión.
- Se vuelve necesario por parte de las empresas multinacionales, la creación de un sistema de protección de denunciantes para los trabajadores y representantes sindicales que alerten a la empresa madre o core, emisora de la inversión. Acortando así, la distancia entre los actores de la cadena, eliminando los intermediarios y promoviendo una comunicación directa. El sistema debe

garantizar que todos los trabajadores y representantes sindicales reciban la protección adecuada durante un período razonable, incluida la representación legal para defenderse de los juicios vejatorios o las denuncias penales presentadas por las fábricas, salarios mensuales (incluyendo salario mínimo, asignaciones razonables y pago de horas extras, etc.).

- Asegurarse de que los contratos de precios y de abastecimiento reflejen e incorporen adecuadamente el costo del cumplimiento del trabajo, la salud y la seguridad en consulta con los abogados de derechos laborales y los sindicatos. Esto para reducir las brechas de ingresos y desiguales beneficios que tienen cada actor de la cadena.
- Se puede decir con toda seguridad, que un país no pueden sustraerse de lo que sucede a nivel mundial y de los cambios que experimentan por la injerencia de factores exógenos como son la globalización, la tecnología y los diferentes giros económicos y geo-políticos del resto del mundo. Además, tampoco puede sustraerse de las reglas y dinámicas del Sistema Internacional, que muy a menudo resultan estar impuestas por las potencias dominantes. Sin embargo, como regla general, resulta necesario para los países del Sudeste Asiático, que sus gobiernos, individual e independientemente, tengan la suficiente conciencia a la hora de negociar un convenio internacional. Este razonamiento no resulta exclusivo para la región, si no para todos los países, ya que estos a mediano y largo plazo condicionan sus economías internas. Entonces, la decisión que tomen los gobernantes, deben salvaguardar intereses nacionales, defender posturas doctrinarias históricas y retener sus facultades jurisdiccionales. Pero al mismo tiempo, deben ser claras y rendir cuentas a los ciudadanos a quienes afectará directamente. Esto se lo consigue ejercicios democráticos de rendición de cuentas, consultas populares y propuestas participativas con los ciudadanos y la negociación colectiva entre gobierno y trabajadores para que estos puedan expresar sus necesidades
- Finalmente, los Estados mediante sus gobiernos deberían ser responsables de introducir medidas legales para exigir a las empresas domiciliadas en sus países para que divulguen y actualicen periódicamente a sus proveedores y subcontratistas mundiales junto con una indicación del volumen que se obtiene de cada proveedor y subcontratista y el estado de inspección de un proveedor

independiente, estandarizando así la información a requisitos mínimos y obligatorios de cada una de las fábricas.

- En cuanto, a las recomendaciones para el Sistema Internacional de Derechos Humanos vigente, cabe hacer referencia a que en la 105.a Conferencia del Trabajo de 2016, se decidió ya, iniciar el proceso para desarrollar una nueva norma internacional, legalmente vinculante, que obligue a los gobiernos a exigir a las empresas cumplir la debida diligencia de derechos humanos en la totalidad de sus cadenas mundiales de suministro. Los elementos a incluirse se detallan a continuación: adopción e implementación de compromiso político; identificación y evaluación de los impactos adversos reales y potenciales sobre los derechos humanos; revención y mitigación de los impactos adversos; comunicación externa sobre cómo estos impactos sobre cómo los efectos adversos son abordados; procesos eficaces diseñados para otorgar garantías a las personas y compatibilizar el desarrollo económico con el trabajo decente. Entonces, estos cambios pueden ser posibles por medio de la reestructuración y una modernización en la que se revalúe los límites en la práctica del Derecho Internacional Público y se empalmen con la creación de normas vinculantes e instituciones especializadas en el ámbito de DD.HH. en relación con las empresas transnacionales. (Ver Anexo N° 3 para el texto completo de la Resolución relativa al trabajo decente en las cadenas mundiales de suministro de la 105.a Conferencia Internacional del Trabajo)
- Con el surgimiento de nuevos enfoques disidentes en el contexto de las relaciones internacionales, podemos ver que el hombre y la sociedad están en una constante evolución de sus ideas, dependiendo del momento histórico en que se encuentre. Entonces, es necesario reconocer que dentro de nuestro contexto actual, existen nuevos actores que forman parte de las Relaciones Internacionales, que han ido surgiendo con el tiempo y no se encuentran debidamente regulados. Entonces, así como ha evolucionado el concepto de Estado a través del tiempo, resulta necesaria la evolución de las teorías de Derecho Internacional, que hoy en día están impidiendo que los actores no Estatales como las empresas transnacionales sean investigados y juzgados por su comportamiento ante el Sistema Internacional de Derechos Humanos.
- La mayoría de teorías de relaciones internacionales se basan en la interacción entre actores y agentes. Estas teorías no necesariamente determinan el

contenido de los procesos en interacciones pero sí plantean las preguntas sobre si los actores y las instituciones están realmente sirviendo a los seres humanos o si solo algunos actores se están sirviendo de otros humanos y las instituciones con fines netamente utilitaristas. Entonces, desde la academia, el constructivismo permite cuestionar los debates que surgen alrededor de esta dicotomía y ofrece un conjunto de preguntas y estrategias para entender y explicar los cambios que parecen estar ocurriendo y que faltan hacer en el Sistema Internacional desde finales del siglo XXI.

- La agenda de investigación que a futuro se aplique sobre el tema, debería valorar la relación casual entre la práctica de los países individualmente y la interacción (como una variable independiente) y las estructuras cognitivas en el nivel de Estados individuales y de los sistemas de Estados que constituyen identidades e intereses. Es decir, la relación entre lo que los Estados hacen y lo que son. Es posible que se tenga una noción a priori sobre los actores estatales y las estructuras sistémicas a las cuales están injertos. Sin embargo estas no necesariamente son mutuamente constitutivas. Un actor estatal no por estar adherido a un organismo supranacional como la ONU, OIT u OMC, limitará su accionar bajo el paraguas de las normas de estas. El conocimiento adquirido dentro de la carrera nos permite, como investigadores reconocer que existen más de una esfera que condiciona o influencia el accionar de los actores. La cultura, la diplomacia, los interés económicos, geoestratégicos, el reconocimiento internacional, la soberanía, los intereses de grupos de poder, entre muchos otros. Es por eso, que resulta necesario estudiar más a profundidad, cómo se forman los mecanismos de la interacción de los actores, y como estos colectivamente constituyen las identidades y los interés formando las estructuras de la esfera internacional.
- Dentro de esta agenda de investigación para futuros tesisistas se recomienda también, profundizar en temas como dumping social, el corporativismo global o *bluwashing*, la influencia de actores privados en la autonomía de políticas gubernamentales y finalmente en el funcionamiento integral y específico de los Tratados de Inversión Internacional en las diferentes regiones del mundo, de los cuales todavía queda mucha tela que cortar.
- Debido a que la investigación utiliza una metodología deductiva, en la cual se obtiene la información de fuentes académicas y libros de experiencias

recogidas hasta la actualidad; se recomienda para futuras investigaciones actualizar las fuentes testimoniales ya que es una problemática que poco a poco se encuentra al alza de salir a luz pública, obteniendo así mayor cobertura de medios de comunicación, ONGs e investigadores que hacen trabajo de campo en las zonas más afectadas.

- Si bien se toma al Sudeste Asiático como región para hacer evidente el problema sistemático y no de un país en específico; se reconoce también que al ser una región tan alejada de la realidad de este país, se tiene limitaciones en el levantamiento de la información. Por lo tanto, se recomienda que para futuras investigaciones relacionadas con el tema, se tome como muestra a países como México o países de la región de Centro América, en donde también se agudiza el problema. Esto, no solo sirve para profundizar la problemática que se presenta, si no que también nos permitirá como latinoamericanos entender el fenómeno como una realidad mas cercana a nosotros y no tan abstracta.
- Finalmente, como consumidores, estamos en la obligación de cambiar la realidad que se nos ha dado como una expectativa social prediseñada, mediante la construcción de un nuevo modelo en el cual, los consumidores dictemos las necesidades y expectativas de la industria. Los consumidores debemos convertirnos en la fuerza motriz del cambio y darnos cuenta de que la salvaguardia de los derechos fundamentales tiene un precio e inevitablemente eleva los costos de producción. Como muchos hechos que han cambiado la historia del mundo, ha hecho falta una sola voz de descontento para movilizar masas y cambiar el rumbo de las cosas. Esto, se lo consigue cuestionando al sistema, informándonos, exigiendo a las marcas, las empresas, los gobiernos y cuestionándonos nuestro propio consumo.

IX. LISTA DE REFERENCIAS

LIBROS

- Bauman, Z. (2001). *La Globalización: Consecuencias Humanas*. México, Distrito Federal: Fondo de Cultura Económica.
- Corporación de Estudios y Publicaciones. (1998). *La OMC y su alcance*. Quito, Ecuador: Universidad de las Americas.
- Prieto, A. (2003). *La ley del más fuerte*.
- Reinert, E. (2007). *De la globalización a la pobreza: Cómo se enriquecieron los países ricos... y por qué los países pobres siguen siendo pobres*. España, Barcelona: Crítica.
- Timmerman, K. (2012). *Where am I wearing?: A global tour to the countries, factories, and people that make our clothes*. United States, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.

WEB

- AICHR. (2016). *ASEAN Intergovernmental Commission on Human Rights*. Obtenido de: <http://aichr.org/category/activities/>
- American Bar Association Rule of Law Initiative. (2014). *The ASEAN Human Rights Declaration: A legal Analysis*. Obtenido de: <http://www.americanbar.org/content/dam/aba/directories/roli/asean/asean-human-rights-declaration-legal-analysis-2014.authcheckdam.pdf>
- American Progress Organisation. (2013). *Global Wage Trends for Apparel Workers, 2001 -2011*. Obtenido de: <https://cdn.americanprogress.org/wp-content/uploads/2013/07/RealWageStudy-3.pdf>
- Amnesty International. (2009). *Las Normas de Derechos Humanos de la ONU para Empresas: Hacia la responsabilidad legal*. Obtenido de: <https://www.amnesty.org/download/Documents/96000/ior420022004es.pdf+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=ec>
- Amnesty International. (2012). *Comunicado de Prensa: Urge aplazar la declaración de derechos humanos de la ASEAN, profundamente deficiente*. Obtenido de: <https://www.amnesty.org/es/press-releases/2012/11/aplazar-declaracion-deficiente-ddhh-asean/>
- Arriola, J. (2013). *El Constructivismo: su revolución "onto- epistemológica" en Relaciones Internacionales*. Obtenido de: Revista Opinião Filosófica: <http://www.abavaresco.com.br/revista/index.php/opiniaofilosofica/article/viewFile/174/164>
- Arsen, P. (2003). *Tratados bilaterales de inversión. Su significado y efectos*. Obtenido de: FGV DIREITOSP Escola de Direito de São Paulo: <http://direitosp.fgv.br/sites/direitosp.fgv.br/files/anexo10-tratadosbilateralesdeinversion.pdf>
- Arnely, A., Kumar, U., & Jesus, F. (2010). *How Rich Countries Became Rich and Why Poor Countries Remain Poor: It's the Economic Structure . . . Duh!**. (L. E. Institute, Productor) Obtenido de http://www.levyinstitute.org/pubs/wp_644.pdf
- Ascoly, N. &. (2003). *Challenges in China : Experiences Obtenido de: two CCC pilot projects on monitoring and verification of code compliance*. Obtenido de: <https://www.somo.nl/wp-content/uploads/2003/10/experiences-Obtenido de:-two-CCC-pilot-projects.pdf>
- Ascoly, N. (2004). *The Global Garment Industry and the Informal Economy: Critical Issues for Labor Rights Advocates*. Obtenido de: International Restructuring Education Network Europe and Clean Clothes Campaign Discussion Paper:

- <https://cleanclothes.org/resources/publications/04-09-informal-labour-seminar-discussion-paper-ccc.pdf>
- ASEAN Organization. (s.f.). Asean History. Obtenido de: <http://asean.org/asean/about-asean/overview/>
- Banco Mundial. (2014). Obtenido de: <http://datos.bancomundial.org/indicador/SL.UEM.TOTL.ZS?end=2014&start=2014&view=bar>. Obtenido de: Desempleo, total % de la población activa total, estimación modelado OIT.
- Banco Asiático del Desarrollo. (2014). Hecho en la miseria: La ética en el sector textil después del Rana Plaza. Obtenido de: <http://www.befair.be/sites/default/files/all-files/brochure/La%20ética%20en%20el%20sector%20textil.pdf>
- Bandi, N. (2007). United Nations Global Compact: Impact and its Critics. Obtenido de: Covalence Quotation Systems: <http://www.ethicalquote.com/docs/UnitedNationsGlobalCompact.pdf>
- BBC News. (2013). <http://www.bbc.com/news/world-asia-22370487>. Obtenido de: Bangladesh "slave labour" condemned by Pope.
- Bell-Scolan, E. (2013). Thinking About Free Trade: The Role of Ideas in Shaping Trade Regimes. Obtenido de: <http://www.e-ir.info/2013/01/11/32118/>
- Berdugo, E. (2014). El surgimiento de los Tigres. Obtenido de: https://www.academia.edu/8105696/EL_SURGIMIENTO_DE_LOS_TIGRES?auto=download
- Blichitz, D. (2010). El Marco Ruggie: ¿Una propuesta adecuada para las obligaciones de Derechos Humanos de las empresas? Obtenido de: <http://www.corteidh.or.cr/tablas/r26672.pdf>
- Bilchitz, D. (2010). El Marco Ruggie: ¿Una propuesta adecuada para las propuestas de Derechos Humanos de las empresas? Obtenido de: <http://www.corteidh.or.cr/tablas/r26672.pdf>
- Bonnie, P. (2012). Labour and Employment Issues in Foreign Direct Investment: Public Support Conditionalities. Obtenido de: International Labour Office: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---multi/documents/publication/wcms_101040.pdf
- Both Ends; Madhyam; Somo. (2016). Rethinking Bilateral Investment Treaties: Critical Issues and policy choices. Obtenido de Centre for Research on Multinational Corporations: <https://www.somo.nl/nl/wp-content/uploads/sites/2/2016/03/Rethinking-bilateral-investment-treaties.pdf>
- Brandes, B. (2015). Obtenido de: https://i-d.vice.com/en_us/article/how-the-internet-changed-the-fashion-industry
- Bruce, M. (2006). Journal of Fashion Marketing and Management: An International Journal. Obtenido de: Emerald Insight: <http://dx.doi.org/10.1108/13612020610679303>
- Caplan, L. (2003). State Immunity, Human Rights, and Jus Cogens: A Critique of the Normative Hierarchy Theory. Obtenido de: American Journal of International Law : http://gimmenotes.co.za/download/unisa_llb_notes/international_law_lcp4801/States-immunity-article.pdf
- Chang, F. (2006). Arguing Both Sides: Positional Conflicts of Interest in Anti-dumping Proceedings. Obtenido de: Georgetown Journal of Legal Ethics.
- Chomsky, N. (2000). EL BENEFICIO ES LO QUE CUENTA NEOLIBERALISMO Y ORDEN SOCIAL. Obtenido de: http://static0.planetadelibros.com/libros_contenido_extra/28/27832_El%20beneficio%20es%20lo%20que%20cuenta.pdf
- Clean Clothes Organisation. (2013). Road Map to a living wage: Expectations Obtenido de: NGOs and trade unions towards brands and retailers. Obtenido de: <http://www.cleanclothes.org/livingwage/road-map-to-a-living-wage>

- Clean Clothes Organization. (2015). Obtenido de: <https://cleanclothes.org/action>
- Cooperación Belga para el Desarrollo. (s.f.). Hecho en la Miseria: La ética en el sector textil, después de Rana Plaza. Obtenido de: <http://www.befair.be/sites/default/files/all-files/brochure/La%20ética%20en%20el%20sector%20textil.pdf>
- Cox, R. (2001). *The Way Ahead: Towards a New Ontology of World Order*. Obtenido de *Critical Theory and World Politics*.
- Curran, P. (2004). *Universalism, Relativism, and Private Enforcement of Customary International Law*. Obtenido de: *Chicago Journal of International Law*: <http://chicagounbound.uchicago.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1527&context=cjil>
- Dalacoura, K. (2010). *Lecturer in International Relations: Department of International Relations. London School of Economics*. Obtenido de: <http://www.lse.ac.uk/internationalRelations/Home.aspx>
- Davarnejad, L. (2008). *Strengthening the social dimension of International Investment Agreements by integrating codes of conduct for multinational enterprises*. Obtenido de: OECD: <http://www.oecd.org/investment/globalforum/40352144.pdf>
- Delgado, G. (2016). *Propietaria marca Dominga*. (G. Cobo, Interviewer)
- De Tienne, K. B., y Lewis, L. W. (2005). *The pragmatic and ethical barriers to Corporate Social Responsibility disclosure: The Nike case*. Obtenido de: *Journal of Business Ethics*, 60, 359–376.
- Díaz, M. Á. (2008). *Visiones Críticas de la OMC*. Obtenido de: *Revistas ICE, Ministerio de Economía y Competitividad, Gobierno de España*.
- Ditty, S. (2015). *European Year for Development*. Obtenido de: *Europe in the World: The garment, textiles & fashion industry*: <https://europa.eu/eyd2015/en/fashion-revolution/posts/europe-world-garment-textiles-and-fashion-industry>
- Echaide, J. (s.f.). *Elementos para una crítica al libre comercio. Capitalismo, integración y comercio. Propuestas hegemónicas y propuestas alternativas*. Centro Cultural de la cooperación Floreal Gorni. Obtenido de: <http://www.centrocultural.coop/economia-politica-y-sistema-mundial/elementos-para-una-critica-al-libre-comercio.html>
- Economic Development Council of Seattle and King County. (2010). *Washington State Fashion and Apparel Industry Cluster Study*. Obtenido de: http://edc-seeking.org/wp-content/uploads/2012/01/Fashion_Economic_Impact_Fall2010.pdf
- Escribano, G. (1996). *El Comercio Internacional*. Obtenido de: <http://www.uned.es/deahe/doctorado/gescribano/comercio%20internacional.pdf>
- Espinoza, G., & Villalobos, A. (2011). *El Dumping Social como Práctica Laboral Desleal: Análisis de su Desarrollo, aplicación y regulación*. Obtenido de: Universidad de Costa Rica: http://ij.ucr.ac.cr/sites/default/files/documentos/t11-el_dumping_social_como_practica_laboral_desleal.pdf
- Esteva, G. (1992). *Development*. Obtenido de: *The Development Dictionary a guide to knowledge as power*: <http://www.citizens-international.org/ci2012/http://www.citizens-international.org/ci2012/wp-content/uploads/2012/12/Development-Dictionary.pdf>
- European Parliament. (2014). *Workers' conditions in the textile and clothing sector: just an Asian affair? Issues at stake after the Rana Plaza tragedy*. Obtenido de: <http://www.europarl.europa.eu/EPRS/140841REV1-Workers-conditions-in-the-textile-and-clothing-sector-just-an-Asian-affair-FINAL.pdf>
- Fashion United. (2016). *Global fashion industry statistics - International apparel*. Obtenido de: <https://fashionunited.com/global-fashion-industry-statistics>
- Firth, L. (Producer), & Morgan, A. (Director). (2015). *The true cost of fashion* [Motion Picture].
- Firth, L. (2015). *The true cost: A conversation with the director of Eco-Age*. Obtenido de: <http://truecostmovie.com/interview-livia-firth/>

- Frazelle, E. (2002). Supply Chain Strategy: The Logistics of Supply Chain Management. Obtenido de: The McGraw-Hill Companies, Inc.
- García, A. &. (s.f.). Cadenas, redes y clusters productivos: aspectos teóricos. Obtenido de: [Nodo50 : http://www.nodo50.org/cubasigloXXI/economia/galvarez_300806.pdf](http://www.nodo50.org/cubasigloXXI/economia/galvarez_300806.pdf)
- Gereffi, G. (2002). Outsourcing and Changing Patterns of International Competition in the Apparel Commodity Chain. Obtenido de: Duke University: <http://www.colorado.edu/ibs/intdev/gadconf/papers/gereffi.pdf>
- Gobierno de España. (2013). PRINCIPIOS RECTORES SOBRE LAS EMPRESAS Y LOS DERECHOS HUMANOS DE LAS NACIONES UNIDAS. Obtenido de: http://www.lamoncloa.gob.es/espana/eh15/politicaexterior/Documents/guidingprinciplesbusinesshr_sp.pdf
- Grupo de Estudios de Relaciones Internacionales (GERI) – UAM . (2014). Fuerzas sociales, estados y órdenes mundiales: Más allá de la Teoría de Relaciones Internacionales . Obtenido de <http://www.relacionesinternacionales.info/ojs/article/download/501/368.pdf>
- Harpur, P. (2009). Labour Rights as Human Rights: Worker’s safety at work in australian-based supply chains. Obtenido de: Queensland University of Technology: http://eprints.qut.edu.au/35793/1/Paul_Harpur_Thesis.pdf
- Herrera, R. (2009). 25 Años del Liberalismo. (Hacer, Editor) Obtenido de: http://iepala.es/IMG/pdf/La_teor%C3%ADa_econ%C3%B3mica_neoliberal_y_el_desarrollo-Remy_Herrera.pdf
- Hernandez, A. (2014). El Constructivismo en la relación Derecho Internacional de los Derechos humano, el Estado y las empresas transnacionales. Obtenido de: Universidad Militar Nueva Granada.
- Hoekman, B. &. (2002). DEVELOPMENT, TRADE, AND THE WTO . Obtenido de: The World Bank.
- Hossain, K. (2005). The Concept of Jus Cogens and the Obligation Under The U.N. Charter . Obtenido de: <http://digitalcommons.law.scu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1011&context=scujil>
- Human Rights Watch. (2015). “Work Faster or Get Out” Labor Rights Abuses in Cambodia’s Garment Industry . Obtenido de: <https://www.hrw.org/report/2015/03/11/work-faster-or-get-out/labor-rights-abuses-cambodias-garment-industry>
- Human Rights Resource Center. (2015). Business and Human Rights in ASEAN : A Baseline Study. Obtenido de: University of Indonesia – Depok Campus.
- H&M (2014). Conscious Actions: Sustainability Report 2014. Obtenido de: http://sustainability.hm.com/content/dam/hm/about/documents/en/CSR/reports/Conscious%20Actions%20Sustainability%20Report%202014_en.pdf
- International Confederation of Free Trade Unions. (2004). Organising women in North Africa, to combat the ravages of globalization. Obtenido de: International Confederation of Free Trade Unions: <http://www.union-network.org>.
- International Labour Organization. (1977). Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social. Obtenido de: <http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/documents/normativeinstrument/kd00121es.pdf>
- International Labour Organization. (2016). Acerca de la OIT . Obtenido de: <http://ilo.org/global/about-the-ilo/lang--es/index.htm>
- International Labour Organization. (2014). Wages and Working Hours in the Textiles, Clothing, Leather and Footwear Industries. Obtenido de: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_dialogue/@sector/documents/publication/wcms_300463.pdf

- International Monetary Fund. (2015). World Economic Outlook April 2015: Uneven Growth Short- and Long-Term Factors. Obtenido de: World Economic and Financial Surveys: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/pdf/text.pdf>
- Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo del Gobierno de España. (2016). DOCUMENTACIÓN TOXICOLÓGICA PARA EL ESTABLECIMIENTO DEL LÍMITE DE EXPOSICIÓN PROFESIONAL DEL ALGODÓN EN RAMA. Obtenido de: http://www.insht.es/InshtWeb/Contenidos/Documentacion/LEP%20_VALORES%20LIMITE/Doc_Toxicologica/capitulos%20101_106/ficheros/DLEP%20101.pdf
- Labour Behind the Label. (2016). Trade Unions. Obtenido de: <http://labourbehindthelabel.org/our-work/trade-unions/>
- Leonard, A. (2007). Story Of Stuff, Referenced and Annotated Script. Obtenido de <http://storyofstuff.org/wp-content/uploads/movies/scripts/Story%20of%20Stuff.pdf>
- Lim, L. (2000). My factory visits in Southeast Asia and UM code and monitoring. Obtenido de <http://fordschool.umich.edu/rsie/acit/Documents/LimNotes00.pdf>
- Make trade Fair and Oxfam International. (2004). Trading away your rights, women working in global supply chains. Obtenido de www.agribusinessaccountability.org
- Mohr, I. (2013). The Impact of Social Media on the Fashion Industry. Obtenido de St. John's University : http://m.www.na-businesspress.com/JABE/MohrI_Web15_2_.pdf
- Morris, M.& Barnes, J. (1999), "Improving operational competitiveness through firm-level clustering: A case study of the KwaZulu-Natal Benchmarking Club", Presented at International Conference: Responding to Challenges of Globalisation: Local and Regional Initiatives to Promote Quality Employment through Social Cohesion, May, Bologna.
- Kaplinsky, R. (2005). Globalization, poverty and inequality: Between a Rock and A Hard Place. National University of Ireland. Obtenido de: http://www.nuigalway.ie/dern/documents/kaplinsky_review.pdf
- Kolben, K. (2006). The New Politics of Linkage: India's Opposition to the Worker's Rights Clause . Obtenido de: <http://www.repository.law.indiana.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1326&context=ijgls>
- Kowalski, R. (2011). The Gift – Marcel Mauss and international aid. Obtenido de: https://attachment.fsbx.com/file_download.php?id=161368654206983&eid=ASt8nX_2zsEitNR9aJQHp-YtVX90NMW4DwqToNIFVqFWSY4r16Ov7mLc-Cnuc8zBLig&inline=1&ext=1445231698&hash=ASvDEvDHOKIoL4FI
- Kozlowski, A. (2012). CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE APPAREL INDUSTRY: A MULTIPLE CASE STUDY ANALYSIS . Obtenido de: Ryerson University, .
- Latouche, S. (2010). The Development Dictionary. Obtenido de: http://dliia.ir/Scientific/e_book/Social_Sciences/Industries_Land_use_Labor/HD_72_88_Economic_Growth_Development_etc_/002980.pdf
- Lee, K. Y. (2000). Obtenido de: Third World to First: The Singapore Story: 1965-2000. Universidad de Chile. Obtenido de: <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/123772/The-singapore-story-vol-1-Obtenido-de-third-world-to-first-the-singapore-story-1965-2000-vol-2.pdf?sequence=1>
- Leonard, A. (2007). Story Of Stuff, Referenced and Annotated Script. Obtenido de: <http://storyofstuff.org/wp-content/uploads/movies/scripts/Story%20of%20Stuff.pdf>
- Lim, L. (2000). My factory visits in Southeast Asia and UM code and monitoring. Obtenido de: <http://fordschool.umich.edu/rsie/acit/Documents/LimNotes00.pdf>

- Make trade Fair and Oxfam International. (2004). Trading away your rights, women working in global supply chains. Obtenido de: www.agribusinessaccountability.org
- McKinsey Global Institute. (2014). Southeast Asia at the crossroads: Three paths to sustained economic growth in Southeast Asia. Obtenido de: McKinsey & Company : <http://www.mckinsey.com/global-themes/asia-pacific/three-paths-to-sustained-economic-growth-in-southeast-asia>
- McNamara, K. (2008). The global textile and garments industry : the role of Information and Communication Technologies (ICTs) in exploiting the value chain. World Bank Innovation and entrepreneurship. Obtenido de: <http://documents.worldbank.org/curated/en/124691468337235836/The-global-textile-and-garments-industry-the-role-of-Information-and-Communication-Technologies-ICTs-in-exploiting-the-value-chain>.
- Minhas, M. (2011). The fast fashion phenomenon: Luxury fashion brands responding to fast fashion. Obtenido de: <http://bada.hb.se/bitstream/2320/9241/1/2011.13.9.pdf>
- Mohr, I. (2013). The Impact of Social Media on the Fashion Industry. Obtenido de: St. John's University : http://m.www.na-businesspress.com/JABE/MohrI_Web15_2_.pdf
- Moolakkattu, J. (2009). Robert W. Cox and Critical Theory of International Relations. Obtenido de Central University of Kerala: https://www.researchgate.net/publication/254108310_Robert_W_Cox_and_Critical_Theory_of_International_Relations
- Nauman, E. (2006). The Multifibre Agreement -WTO Agreement on Textiles and Clothing. Obtenido de: Tralac: http://www.tralac.org/wp-content/blogs.dir/12/files/2011/uploads/20060518_multifibre_naumann.pdf
- Nordås, H. (2004). The Global Textile and Clothing Industry post the Agreement on Textiles and Clothing. Obtenido de: World Trade Organization: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers5_e.pdf
- NY Fashion Center Fabrics. (2016). The History of Fabric and Textiles. Obtenido de: <https://www.nyfashioncenterfabrics.com/pages/history-of-fabric-and-textiles>
- Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa. (2011). Obtenido de: <http://observatoriorsc.org/lineas-directrices-de-la-ocde-para-empresas-multinacionales/>
- OCDE. (2008). Definición marco Inversión Extranjera Directa . Obtenido de: <https://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/46226782.pdf>
- O'Donnell, D. (s.f.). Derecho Internacional de los Derechos Humanos. Normativa, jurisprudencia y doctrina de los sistemas universal e interamericano. Obtenido de: <http://www.hchr.org.co/publicaciones/libros/ODonnell%20parte1.pdf>
- Oficina del Alto Comisionado de Naciones Unidas para los Derechos Humanos. (2016). El Derecho Internacional de los derechos humanos. Obtenido de: <http://www.ohchr.org/SP/ProfessionalInterest/Pages/InternationalLaw.aspx>
- Organización Internacional del Trabajo. (2015). Textiles, vestido, cuero y calzado. Obtenido de: <http://www.ilo.org/global/industries-and-sectors/textiles-clothing-leather-footwear/lang--es/index.htm>
- Organización de Naciones Unidas. (2009). Civismo empresarial en la economía mundial: El Pacto Mundial. Obtenido de: https://www.unido.org/fileadmin/media/documents/pdf/Procurement/Global_Compact/GC_Brochure_Spanish.PDF
- Onuf, N. (1998). Constructivism a Users Manual. Obtenido de: http://www.academia.edu/3795528/ONUF_Nicholas_Constructivism_a_Users_Manual_1998
- Pizarro, A. &. (2006). Manual de Derecho Internacional de los derechos humanos. Obtenido de: Corte Interamericana de Derechos Humanos: <http://www.corteidh.or.cr/tablas/22950.pdf>

- Priyadarshini, S. (2016). Provisions of the Permanent Settlement Act of 1793. Obtenido de: <http://www.historydiscussion.net/history-of-india/provisions-of-the-permanent-settlement-act-of-1793/2557>
- Rampak, Z. (1994). La integración regional en el sudeste asiático: el caso de la ASEAN . Obtenido de: Organización Internacional del Trabajo: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---actrav/documents/publication/wcms_117507.pdf
- Rajani, A. (2012). Analysis into the working of Tamilnadu Cooperative Textile Processing Mills Ltd Erode. Obtenido de: Alagappa University : <http://hdl.handle.net/10603/56382>
- Ruiz, J., Ibáñez , M., & Garrido , C. (2012). La Historia Contemporánea y del Pensamiento más allá del Grado de Historia. Obtenido de: <http://ocw.um.es/humanidades/la-historia-contemporanea-y-del-pensamiento-mas/otros-recursos-1/3-revolucion-industrial.pdf>
- Santos, A. (2010). La división Internacional del Trabajo. Obtenido de: Departamento de Sociología, Universidad de Valencia: http://ocw.uv.es/ciencias-sociales-y-juridicas/2/tema_iv_pdf.pdf
- Segura, K. (2016). Abril Moda. Obtenido de: Léxico de Moda, términos que debes conocer: <http://www.abrilmoda.com/lexico-de-moda/>
- Simmerl, G. (2011). A Critical Constructivist Perspective on Global Multi-Level Governance Discursive Struggles Among Multiple Actors in a Globalized Political Space. Obtenido de: https://www.academia.edu/499659/A_Critical_Constructivist_Perspective_on_Global_Multi-Level_Governance
- Singgaram, A. (2004). Procurment Dimensions in the Australian Manufacturing Sector: Flexibility Issues in a Supple Chain Perspective. Obtenido de: Curtin University of Technology: http://espace.library.curtin.edu.au/webclient/StreamGate?folder_id=0&dvs=1474057935171~255&usePid1=true&usePid2=true
- Sinergias ED. (s.f.). Manuela Mesa – Precedentes Y Evolución De La Educación Para El Desarrollo: Un Modelo De Cinco Generaciones. Obtenido de Revista digital Sinergias - Diálogos Educativos para la transformación social: <http://www.sinergiased.org/index.php/revista/item/52>
- Sjöholm, F. (2013). Obtenido de: Lund University and Reserch Institute of Industrial Economics: <http://www.ifn.se/wfiles/wp/wp987.pdf>
- Southeast Asian Human Rights Studies Network. (s.f.). An Introduction to Human Rights in Southeast Asia. Obtenido de: A Southeast Asian Human Rights Studies Network project funded by the Swedish International Development Cooperation Agency – SIDA and in collaboration with the Raoul Wallenberg Institute of Human Rights and Humanitarian Law: http://www.nhanquyen.vn/images/File/76seahrn_textbook.pdf
- Solomon, M. & Rabolt, N. 2009, Consumer Behavior in Fashion, 2nd edn, Prentice Hall, New Jersey. National Library of Australia Obtenido de: <http://trove.nla.gov.au/work/16686602>
- Stockholm Universitet . (s.f.). Business controller: purpose of the role. Obtenido de: http://www.su.se/polopoly_fs/1.89203.1337851906!/menu/standard/file/Business%20Controller%20-%20Pfizer.pdf
- Tambe, P. (2011). THE DOT-COM CRASH, THE MIGRATION OF TECHNICAL SKILLS, AND PRODUCTIVITY GROWTH AFTER THE BUST. Obtenido de: New York University, Stern School of Business: <http://misc.umn.edu/workshops/2011/fall/Tambe.pdf>
- Trade Map. (2015). Lista de los exportadores para el producto seleccionado Producto: 61 Prendas y complementos (accesorios),. Obtenido de: Centro de Comercio Internacional : http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx

- UNCTAD. (2003). FDI Policies for Development: National and International Perspectives. Obtenido de: http://unctad.org/en/docs/wir2003light_en.pdf
- UNCTAD. (2014). Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual, 1980-2014. Obtenido de: United Nations Conference on Trade and Development.
- UNCTAD. (2014). Investment Policy Hub. Obtenido de: <http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA/CountryGroupingTreaties/15#iialInnerMenu>
- United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific. (s.f.). International Investment Agreements (IIAs): Issues and considerations for Asean. Obtenido de: United Nations : <https://www.oecd.org/investment/investmentfordevelopment/46485529.pdf>
- University of Cambridge Institute for Manufacturing. (2006). Obtenido de: Well dressed? : The present and future sustainability of clothing and textiles in the United Kingdom: http://www.ifm.eng.cam.ac.uk/uploads/Resources/Other_Reports/UK_textiles.pdf
- Uni Bangladesh Acord. (2015). The Accord on Fire and Building Safety in Bangladesh. Obtenido de: <http://www.unibangladeshaccord.org/?lang=en>
- Vidigal de Oliveira, A. (2011). Protección Internacional de los Derechos Humanos-Justificaciones técnico-jurídicas para la creación de un Tribunal de Derechos Humanos. Obtenido de: Instituto de Derechos Humanos Bartolomé de las Casas Doctorado en Estudios Avanzados en Derechos Humanos: <http://www.corteidh.or.cr/tablas/r30018.pdf>
- Walton, P. (1937). Story of Textiles: A bird's-eye view of the history of the beginning and the growth of the industry by which mankind is clothed. Obtenido de: https://www.cs.arizona.edu/patterns/weaving/books/wp_1925-1.pdf
- Weisburd, M. (2009). The International Court of Justice and the concept of state practice. Obtenido de: University of Pennsylvania Law School: [https://www.law.upenn.edu/journals/jil/articles/volume31/issue2/Weisburd31U.Pa.J.Int'lL.295\(2009\).pdf](https://www.law.upenn.edu/journals/jil/articles/volume31/issue2/Weisburd31U.Pa.J.Int'lL.295(2009).pdf)
- Wendt, A. (1995). Constructing International Politics . Obtenido de Harvard College and the Massachusetts Institute of Technology.
- Wendt, A. (2005). La anarquía es lo que los estados hacen de ella. La construcción social de la política de poder . Obtenido de: Revista Académica de Relaciones Internacionales .
- Whitehead, S. (2014). http://www.huffingtonpost.com/shannon-whitehead/5-truths-the-fast-fashion_b_5690575.html. Obtenido de: 5 Truths the Fast Fashion Industry Doesn't Want You to Know.
- Wilkinson, R. (2000). Multilateralism and the World Trade Organisation: The architecture and extension of international trade organisation.
- World Bank. (2009). Reshaping Economic Geography. Obtenido de: <http://documents.worldbank.org/curated/en/730971468139804495/pdf/437380R0EVID01BLIC1097808213760720.pdf>
- World Bank. (2015). Worldwide Governance Indicators. Obtenido de: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/#doc>
- World Bank . (2016). Informe de Desarrollo Mundial: dividendos digitales. Obtenido de: <http://documents.worldbank.org/curated/en/658821468186546535/pdf/102724-WDR-WDR2016Overview-SPANISH-WebResBox-394840B-OUO-9.pdf>
- World Trade Organization. (2004). The Global Textile and Clothing Industry post the Agreement on Textiles and Clothing. Obtenido de: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers5_e.pdf

- World Trade Organization. (2011). División de Información y Relaciones Exteriores. Obtenido de: Entendiendo la OMC: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/utw_chap1_s.pdf
- World Trade Organization. (2016). La Ronda Uruguay. Obtenido de: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact5_s.htm
- World Trade Organization. (2016). Entender la OMC: Los Acuerdos. Textiles: vuelta al sistema central. Obtenido de: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm5_s.htm
- World Trade Organization. (2016). Obtenido de: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/acc_s/a1_chine_s.htm
- Women in Informal Employment Globalizing and Organizing. (2016). Obtenido de: <http://wiego.org/informal-economy/occupational-groups/garment-workers>
- Wong, A. (2013). Two Faces of Economic Development: The Ethical Controversy Surrounding U.S.-Related Sweatshops in Developing Asian Countries. Obtenido de: Global Ethics Network: <http://www.globlethicsnetwork.org/profiles/blogs/two-faces-of-economic-development-the-ethical-controversy>
- Yinyin Wang, T. (2010). Consumer Behavior Characteristics in Fast Fashion . Obtenido de: Textilhögskolan i Borås: <http://bada.hb.se/bitstream/2320/7723/2/2010.13.16.pdf>
- Zamora, C. (2007). Violación de los derechos de los menores de edad en un conflicto armado. Obtenido de: Universidad de las Américas Puebla: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/ledi/zamora_h_ck/capitulo1.pdf

ANEXO Nº1

DECLARACIÓN DE DERECHOS HUMANOS DE LA ASEAN EXTRAÍDO TEXTUALMENTE DE ASSOCIATION OF SOUTHEAST ASIAN NATIONS (ASEAN), 2013

ASEAN HUMAN RIGHTS DECLARATION

WE, the Heads of State/Government of the Member States of the Association of Southeast Asian Nations (hereinafter referred to as "ASEAN"), namely Brunei Darussalam, the Kingdom of Cambodia, the Republic of Indonesia, the Lao People's Democratic Republic, Malaysia, the Republic of the Union of Myanmar, the Republic of the Philippines, the Republic of Singapore, the Kingdom of Thailand and the Socialist Republic of Viet Nam, on the occasion of the 21st ASEAN Summit in Phnom Penh, Cambodia.

REAFFIRMING our adherence to the purposes and principles of ASEAN as enshrined in the ASEAN Charter, in particular the respect for and promotion and protection of human rights and fundamental freedoms, as well as the principles of democracy, the rule of law and good governance;

REAFFIRMING FURTHER our commitment to the Universal Declaration of Human Rights, the Charter of the United Nations, the Vienna Declaration and Programme of Action, and other international human rights instruments to which ASEAN Member States are parties;

REAFFIRMING ALSO the importance of ASEAN's efforts in promoting human rights, including the Declaration of the Advancement of Women in the ASEAN Region and the Declaration on the Elimination of Violence against Women in the ASEAN Region;

CONVINCED that this Declaration will help establish a framework for human rights cooperation in the region and contribute to the ASEAN community building process;

HEREBY DECLARE AS FOLLOWS:

GENERAL PRINCIPLES

1. All persons are born free and equal in dignity and rights. They are endowed with reason and conscience and should act towards one another in a spirit of humanity.
2. Every person is entitled to the rights and freedoms set forth herein, without distinction of any kind, such as race, gender, age, language, religion, political or other opinion, national or social origin, economic status, birth, disability or other status.
3. Every person has the right of recognition everywhere as a person before the law. Every person is equal before the law. Every person is entitled without discrimination to equal protection of the law.
4. The rights of women, children, the elderly, persons with disabilities, migrant workers, and vulnerable and marginalised groups are an inalienable, integral and indivisible part of human rights and fundamental freedoms.
5. Every person has the right to an effective and enforceable remedy, to be determined by a court or other competent authorities, for acts violating the rights granted to that person by the constitution or by law.

6. The enjoyment of human rights and fundamental freedoms must be balanced with the performance of corresponding duties as every person has responsibilities to all other individuals, the community and the society where one lives. It is ultimately the primary responsibility of all ASEAN Member States to promote and protect all human rights and fundamental freedoms.
7. All human rights are universal, indivisible, interdependent and interrelated. All human rights and fundamental freedoms in this

Declaration must be treated in a fair and equal manner, on the same footing and with the same emphasis. At the same time, the realisation of human rights must be considered in the regional and national context bearing in mind different political, economic, legal, social, cultural, historical and religious backgrounds.

8. The human rights and fundamental freedoms of every person shall be exercised with due regard to the human rights and fundamental freedoms of others. The exercise of human rights and fundamental freedoms shall be subject only to such limitations as are determined by law solely for the purpose of securing due recognition for the human rights and fundamental freedoms of others, and to meet the just requirements of national security, public order, public health, public safety, public morality, as well as the general welfare of the peoples in a democratic society.
9. In the realisation of the human rights and freedoms contained in this Declaration, the principles of impartiality, objectivity, non-selectivity, non-discrimination, non-confrontation and avoidance of double standards and politicization should always be upheld. The process of such realisation shall take into account peoples' participation, inclusivity and the need for accountability.

CIVIL AND POLITICAL RIGHTS

10. ASEAN Member States affirm all the civil and political rights in the Universal Declaration of Human Rights. Specifically, ASEAN Member States affirm the following rights and fundamental freedoms:
11. Every person has an inherent right to life which shall be protected by law. No person shall be deprived of life save in accordance with law.
12. Every person has the right to personal liberty and security. No person shall be subject to arbitrary arrest, search, detention, abduction or any other form of deprivation of liberty.
13. No person shall be held in servitude or slavery in any of its forms, or be subject to human smuggling or trafficking in persons, including for the purpose of trafficking in human organs.
14. No person shall be subject to torture or to cruel, inhuman or degrading treatment or punishment.
15. Every person has the right to freedom of movement and residence within the borders of each State. Every person has the right to leave any country including his or her own, and to return to his or her country.
16. Every person has the right to seek and receive asylum in another State in accordance with the laws of such State and applicable international agreements.
17. Every person has the right to own, use, dispose of and give that person's lawfully acquired possessions alone or in association with others. No person shall be arbitrarily deprived of such property.

18. Every person has the right to a nationality as prescribed by law. No person shall be arbitrarily deprived of such nationality nor denied the right to change that nationality.
19. The family as the natural and fundamental unit of society is entitled to protection by society and each ASEAN Member State. Men and women of full age have the right to marry on the basis of their free and full consent, to found a family and to dissolve a marriage, as prescribed by law.
20. (1) Every person charged with a criminal offence shall be presumed innocent until proved guilty according to law in a fair and public trial, by a competent, independent and impartial tribunal, at which the accused is guaranteed the right to defense.
(2) No person shall be held guilty of any criminal offence on account of any act or omission which did not constitute a criminal offence, under national or international law, at the time when it was committed and no person shall suffer greater punishment for an offence than was prescribed by law at the time it was committed.
(3) No person shall be liable to be tried or punished again for an offence for which he or she has already been finally convicted or acquitted in accordance with the law and penal procedure of each ASEAN Member State.
21. Every person has the right to be free from arbitrary interference with his or her privacy, family, home or correspondence including personal data, or to attacks upon that person's honour and reputation. Every person has the right to the protection of the law against such interference or attacks.
22. Every person has the right to freedom of thought, conscience and religion. All forms of intolerance, discrimination and incitement of hatred based on religion and beliefs shall be eliminated.
23. Every person has the right to freedom of opinion and expression, including freedom to hold opinions without interference and to seek, receive and impart information, whether orally, in writing or through any other medium of that person's choice.
24. Every person has the right to freedom of peaceful assembly.
25. (1) Every person who is a citizen of his or her country has the right to participate in the government of his or her country, either directly or indirectly through democratically elected representatives, in accordance with national law.

(2) Every citizen has the right to vote in periodic and genuine elections, which should be by universal and equal suffrage and by secret ballot, guaranteeing the free expression of the will of the electors, in accordance with national law.

ECONOMIC, SOCIAL AND CULTURAL RIGHTS

26. ASEAN Member States affirm all the economic, social and cultural rights in the Universal Declaration of Human Rights. Specifically, ASEAN Member States affirm the following:
27. (1) Every person has the right to work, to the free choice of employment, to enjoy just, decent and favorable conditions of work and to have access to assistance schemes for the unemployed.
(2) Every person has the right to form trade unions and join the trade union of his or her choice for the protection of his or her interests, in accordance with national laws and regulations.
(3) No child or any young person shall be subjected to economic and social exploitation. Those who employ children and young people in work harmful to

- their morals or health, dangerous to life, or likely to hamper their normal development, including their education should be punished by law. ASEAN Member States should also set age limits below which the paid employment of child labor should be prohibited and punished by law.
28. Every person has the right to an adequate standard of living for himself or herself and his or her family including:
 - a. The right to adequate and affordable food, freedom from hunger and access to safe and nutritious food;
 - b. The right to clothing;
 - c. The right to adequate and affordable housing;
 - d. The right to medical care and necessary social services;
 - e. The right to safe drinking water and sanitation;
 - f. The right to a safe, clean and sustainable environment.
 29. (1) Every person has the right to the enjoyment of the highest attainable standard of physical, mental and reproductive health, to basic and affordable health-care services, and to have access to medical facilities.
(2) The ASEAN Member States shall create a positive environment in overcoming stigma, silence, denial and discrimination in the prevention, treatment, care and support of people suffering from communicable diseases, including HIV/AIDS.
 30. (1) Every person shall have the right to social security, including social insurance where available, which assists him or her to secure the means for a dignified and decent existence.
(2) Special protection should be accorded to mothers during a reasonable period as determined by national laws and regulations before and after childbirth. During such period, working mothers should be accorded paid leave or leave with adequate social security benefits.
(3) Motherhood and childhood are entitled to special care and assistance. Every child, whether born in or out of wedlock, shall enjoy the same social protection.
 31. (1) Every person has the right to education.
(2) Primary education shall be compulsory and made available free to all. Secondary education in its different forms shall be available and accessible to all through every appropriate means. Technical and vocational education shall be made generally available. Higher education shall be equally accessible to all on the basis of merit.
(3) Education shall be directed to the full development of the human personality and the sense of his or her dignity. Education shall strengthen the respect for human rights and fundamental freedoms in ASEAN Member States. Furthermore, education shall enable all persons to participate effectively in their respective societies, promote understanding, tolerance and friendship among all nations, racial and religious groups, and enhance the activities of ASEAN for the maintenance of peace.
 32. Every person has the right, individually or in association with others, to freely take part in cultural life, to enjoy the arts and the benefits of scientific progress and its applications and to benefit from the protection of the moral and material interests resulting from any scientific, literary or appropriate artistic production of which one is the author.
 33. ASEAN Member States should take steps, individually and through regional and international assistance and cooperation, especially economic and technical, to the maximum of its available resources, with a view to achieving progressively the full realisation of economic, social and cultural rights recognized in this Declaration.

34. ASEAN Member States may determine the extent to which they would guarantee the economic and social rights found in this Declaration to non-nationals, with due regard to human rights and the organization and resources of their respective national economies.

RIGHT TO DEVELOPMENT

35. The right to development is an inalienable human right by virtue of which every human person and the peoples of ASEAN are entitled to participate in, contribute to, enjoy and benefit equitably and sustainably from economic, social, cultural and political development. The right to development should be fulfilled so as to meet equitably the developmental and environmental needs of present and future generations. While development facilitates and is necessary for the enjoyment of all human rights, the lack of development may not be invoked to justify the violations of internationally recognized human rights.
36. ASEAN Member States should adopt meaningful people-oriented and gender responsive development programs aimed at poverty alleviation, the creation of conditions including the protection and sustainability of the environment for the peoples of ASEAN to enjoy all human rights recognized in this Declaration on an equitable basis, and the progressive narrowing of the development gap within ASEAN.
37. ASEAN Member States recognize that the implementation of the right to development requires effective development policies at the national level as well as equitable economic relations, international cooperation and a favorable international economic environment. ASEAN Member States should mainstream the multidimensional aspects of the right to development into the relevant areas of ASEAN community building and beyond, and shall work with the international community to promote equitable and sustainable development, fair trade practices and effective international cooperation.

RIGHT TO PEACE

38. Every person and the peoples of ASEAN have the right to enjoy peace within an ASEAN framework of security and stability, neutrality and freedom, such that the rights set forth in this Declaration can be fully realized. To this end, ASEAN Member States should continue to enhance friendship and cooperation in the furtherance of peace, harmony and stability in the region.

COOPERATION IN THE PROMOTION AND PROTECTION OF HUMAN RIGHTS

39. ASEAN Member States share a common interest in and commitment to the promotion and protection of human rights and fundamental freedoms which shall be achieved through, inter alia, cooperation with one another as well as with relevant national, regional and international institutions/ organizations, in accordance with the ASEAN Charter.
40. Nothing in this Declaration may be interpreted as implying for any State, group or person any right to perform any act aimed at undermining the purposes and principles of ASEAN, or at the destruction of any of the rights and fundamental freedoms set forth in this Declaration and international human rights instruments to which ASEAN Member States are parties.

Adopted by the Heads of State/Government of ASEAN Member States at Phnom Penh, Cambodia, this Eighteenth Day of November in the Year Two Thousand and Twelve, in one single original copy in the English Language.

ANEXO Nº 2

TRATADO DE INVERSIÓN INTERNACIONAL ENTRE LA CONFEDERACIÓN SUIZA Y EL REINO DE CAMBOYA. TEXTO EXTRAÍDO TEXTUALMENTE DEL SITIO UNITED NATIONS UNCTAD.

Agreement between the Swiss Confederation and the Kingdom of Cambodia on The Promotion and Reciprocal Protection Of Investments

Preamble

The Swiss Federal Council and the Government of the Kingdom of Cambodia, Desiring to intensify economic cooperation to the mutual benefit of both States, Intended to create and maintain favorable conditions for investments by one Contracting Party in the territory of the other Party, Recognizing the need to promote and protecting fostering the prosperity of both States, have agreed as follows:

Article 1 Definitions

For the purpose of this Agreement:

1. The term "Investor"
 - (A) natural persons who, according to the law of that Contracting Party;
 - (B) legal entities which are constituted or otherwise organized under the law of that Contracting Party and are engaged in Substantive business operations in that Contracting Party;
 - (C) legal entities not established under the law of that Contracting Party
 - (I) in which more than 50 per cent of the equity interest is paid by the. gold
 - (II) in relation to which natural persons or legal entities of.
2. The term "Investments" shall include any kind of asset in particular:
 - (A) movable and immovable property as well as any other rights in rem, such as servitudes, mortgages, liens, pledges and usufructs;
 - (B) shares, shares or any other kind of interest in companies;
 - (C) claims to money or to any performance under contract having an economic value;
 - (D) copyrights, industrial property rights, know-how and goodwill;
 - (E) concessions under public law, including concessions to search for, extract or exploit natural resources.
3. The term "returns" means the amounts yielded by an investment and includes, in particular, profits, interest, capital gains, dividends, royalties and fairies.
4. The term "territory" includes the marine areas adjacent to the coast of the.

Article 2 Scope of application

The present Agreement shall be binding on the Government of the United States of America in accordance with the provisions of this Agreement.

Article 3 Promotion, admission

1. Each Contracting Party shall, in accordance with the laws of the United States of America and the Government of the United States of America, Whichever is more favorable to the Investor concerned.
2. When a Contracting Party shall have admitted an investment on its territory, it shall grant the necessary permits in connection with such an investment and with the

carrying out of licensing agreements and contracts for technical, commercial or administrative assistance. Each Contracting Party shall, whenever needed, endeavour to issue the necessary authorizations concerning the activities of consultants and other qualified persons of foreign nationality.

Article 4 Treatment of Investment

1. Investments and returns of Investors of each Contracting Party shall at all times be accorded fair and equitable treatment and shall enjoy full protection and security in the territory of the other Contracting Party. Neither Contracting Party shall in any way impair by unreasonable or discriminatory measures the management, maintenance, use, enjoyment, extension, or disposal of such Investments.

2. Each Contracting Party shall in its territory accord Investments or returns of Investors of the other Contracting Party treatment not less favorable than that which it accords to investments or returns of its own Investors or to Investments or returns of Investors of any third State, whichever is more favorable to the Investor concerned.

3. Each Contracting Party shall in its territory accord Investors of the other Contracting Party, as regards the management, maintenance, use, enjoyment or disposal of their investments, treatment not less favorable than that which it accords to its own Investors or Investors of any third State, whichever is more favorable to the Investor concerned.

4. If a Contracting Party accords special advantages to Investors of any third State by virtue of an agreement establishing a free trade area, a customs union or a common market or by virtue of an agreement on the avoidance of double taxation, it shall not be obliged to accord such advantages to Investors of the other Contracting Party

Article 5 Free transfer

1. Each Contracting Party in whose territory investments have been made by investors of the other Contracting Party shall grant those investors the free transfer of the amounts relating to these investments, in particular of:

- (a) returns;
- (b) funds to repay loans contracted or to meet other contractual obligations;
- (c) the proceeds of the partial or total sale or liquidation of the Investment, including possible increment values.

2. In circumstances of exceptional balance of payments difficulties a Contracting Party shall have the right to limit transfers mentioned in paragraph (1), letter c) of this Article. In such cases transfers shall be allowed in three equal yearly installments.

Article 6 Dispossession, compensation

1. Neither of the Contracting Parties shall be deemed to be the Contracting Parties to the Convention, On the other hand, that it is not discriminatory. Such compensation shall be payable on the expropriated property of the expropriated property. The amount of compensation, interest included, shall be settled in the currency of the country of origin of the investment and paid without delay to the person entitled thereto without regard to its residence or domicile.

2. The Investors of one Contracting Party, which has the right to withdraw from the contract of the other Contracting Party, Or any other settlement of the

Article 7 Principle of Subrogation

1. Where one Contracting Party has granted any financial guarantee to non-commercial investors in a Contracting Party by the Government of the United States of America. Subrogation to the rights of the. Investor when payment has been made under this guarantee by the first Contracting Party.

Article 8 Dispute between a Contracting Party and an investor of the other Contracting Party

1. With a view to an amicable settlement of disputes between a Contracting Party and an investor of the other Contracting Party, consultations will take place between the parties concerned.
2. If these consultations do not result in a solution within six months from the date of request for consultations, the investor shall be entitled to submit the dispute either to:
 - (a) the International Center for Settlement of Investment Disputes (ICSID) instituted by the Convention on the settlement of investment disputes between States and nationals of other States, opened for signature at Washington, on 18 March 1965, as soon as the Kingdom of Cambodia becomes a Party to this Convention; or to
 - (b) an ad hoc arbitral tribunal which unless otherwise agreed upon by the parties to the dispute shall be established under the arbitration rules of the United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL); the parties to the dispute may also agree on a sole arbitrator.
3. The Contracting Party which is party to the dispute shall, at no time whatsoever during the settlement procedure or the execution of the sentence, allege the fact that the investor has received, by virtue of an insurance contract, a compensation covering the whole or part of the incurred damage.
4. Neither Contracting Party shall pursue through diplomatic channels a dispute submitted to international arbitration unless the other Contracting Party does not abide by and comply with the award rendered by such arbitral tribunal.

Article 9 Disputes between Contracting Parties

1. Disputes between Contracting Parties regarding the interpretation or application of the provisions of this Agreement shall be settled through diplomatic channels.
 2. If both Contracting Parties cannot reach an agreement within six months after the beginning of the dispute between themselves, the latter shall, upon request of either Contracting Party, be submitted to an arbitral tribunal of three members. Each Contracting Party shall appoint one arbitrator, and these two arbitrators shall nominate a chairman who shall be a national of a third State.
 3. If one of the Contracting Parties has not appointed its arbitrator and has not followed the invitation of the other Contracting Party to make that appointment within two months, the arbitrator shall be appointed upon the request of that Contracting Party by the President of the International Court of Justice.
 4. If both arbitrators cannot reach an agreement about the choice of the chairman within two months after their appointment, the latter shall be appointed upon the request of either Contracting Party by the President of the International Court of Justice.
- If, in the cases specified under paragraphs (3) and (4) of this Article, the President of the International Court of Justice is prevented from carrying out the said function or is a national of either Contracting Party, the appointment shall be made by the Vice-President, and if the latter is prevented or is a national of either Contracting Party, the appointment shall be made by the most senior Judge of the Court who is not a national of either Contracting Party.
- Subject to other provisions made by the Contracting Parties, the tribunal shall determine its procedure.
- The decisions of the tribunal are final and binding for each Contracting Party.

Article 10 Other Commitments

If provisions in the legislation of either Contracting Party or rules of international law entitle investments by Investors of the other Contracting Party to treatment more

favorable than is provided for by this Agreement, such provisions shall to the extent that they are more favorable prevail over this Agreement.

Each Contracting Party shall observe any obligation it has assumed with regard to investments in its territory by Investors of the other Contracting Party.

Article 11 Final provisions

1. This Agreement shall enter into force on the day when both Governments have notified each other that they have complied with the legal requirements for the entry into force of international agreements, and shall remain binding for a period of ten years. Unless written notice of termination is given six months before the expiration of this period, the Agreement shall be considered! as renewed on the same terms for a period of two years, and so forth.

2. In case of official notice as to the termination of the present Agreement by either Contracting Party, the provisions of Articles 1 to 10 shall continue to be effective for a further period of ten years for investments made before official notice was given.

Done in Duplicate, at Phnom Penh, on October 12, 1996, each in French and English, each text being equally authentic. In case of any divergence of interpretation, the English text shall prevail.

For the Swiss Federal Council

For The Government OF The Kingdom
of Cambodia

**ANEXO Nº 3
RESOLUCIÓN RELATIVA AL TRABAJO DECENTE EN LAS CADENAS
MUNDIALES DE SUMINISTRO DE LA 105.A CONFERENCIA INTERNACIONAL
DEL TRABAJO, 2016**

La Conferencia General de la Organización Internacional del Trabajo, congregada en Ginebra en su 105.a reunión, 2016: Habiendo celebrado una discusión general sobre la base del Informe IV, El trabajo decente en las cadenas mundiales de suministro,

1. Adopta las conclusiones siguientes, y
2. Invita al Consejo de Administración de la Oficina Internacional del

Trabajo a que:

1. a) preste a estas conclusiones la consideración debida a la hora de planificar las futuras actividades, y
2. b) solicite al Director General que las tenga en cuenta en la preparación de las futuras propuestas de Programa y Presupuesto, y que las lleve a la práctica, en la medida de lo posible, cuando aplique el Programa y Presupuesto para el bienio 2016-2017.

Conclusiones relativas al trabajo decente en las cadenas mundiales de suministro

**OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS PARA ALCANZAR LA META DEL TRABAJO
DECENTE Y EL DESARROLLO INCLUSIVO QUE HAN PLANTEADO LAS
CADENAS MUNDIALES
DE SUMINISTRO**

1. Las cadenas mundiales de suministro son complejas, diversas y están fragmentadas. Han aumentado en los sectores textil, de la confección, del comercio minorista, del calzado, automotriz, de la alimentación y la agricultura, marisquero, pesquero, de la electrónica, de la construcción, del turismo y la hotelería, de la horticultura y del transporte, entre otros, favorecidas por el progreso tecnológico. Han contribuido al crecimiento económico, la creación de empleo, la reducción de la pobreza y la iniciativa empresarial y pueden contribuir a la transición de la economía informal a la formal. Pueden impulsar el desarrollo mediante la promoción de la transferencia de tecnología, la adopción de nuevas prácticas de producción y la evolución hacia actividades de mayor valor añadido, lo que mejoraría el desarrollo de las competencias, la productividad y la competitividad.

2. El impacto positivo de las cadenas mundiales de suministro en la creación de empleo es importante en vista de cambios demográficos como el envejecimiento y el crecimiento de la población y el aumento de la participación de las mujeres en el mercado de trabajo. En todo el mundo, millones de mujeres y hombres jóvenes buscan oportunidades para ingresar en el mercado de trabajo. La participación en las cadenas mundiales de suministro aumenta sus posibilidades de incorporarse al mundo del trabajo formal, de lograr una situación satisfactoria para ellos y sus familias y de tener éxito en la vida.

3. Al mismo tiempo, algunas deficiencias en todos los niveles de las cadenas mundiales de suministro han contribuido a los déficits de trabajo decente en las condiciones laborales, en los ámbitos de la seguridad y salud en el trabajo, los salarios

y los horarios de trabajo, e influyen en la relación de trabajo y la protección que ésta puede ofrecer. Esas deficiencias han contribuido también a menoscabar los derechos laborales, en particular la libertad sindical y la negociación colectiva. El trabajo informal, las formas atípicas de empleo y el uso de intermediarios son frecuentes. El problema del trabajo infantil y del trabajo forzoso en algunas cadenas mundiales de suministro es grave en los segmentos inferiores de la cadena. Los trabajadores migrantes y los trabajadores a domicilio forman parte de muchas cadenas mundiales de suministro y pueden ser objeto de diversas formas de discriminación y recibir poca o ninguna protección legal.

4. En muchos sectores, las mujeres representan una parte importante de la fuerza de trabajo de las cadenas mundiales de suministro. Están desproporcionadamente representadas en empleos de baja remuneración en los niveles inferiores de la cadena y con demasiada frecuencia son víctimas de discriminación, acoso sexual y otras formas de violencia en el lugar de trabajo. Además, carecen de acceso a medidas de protección social en general, y de la maternidad en particular, y sus oportunidades profesionales son limitadas.

5. Las zonas francas industriales (ZFI) no son homogéneas y tienen características muy distintas. Existen pronunciados déficits de trabajo decente en un número significativo de ZFI vinculadas a las cadenas mundiales de suministro. Los principios y derechos fundamentales en el trabajo y el trabajo decente deberían aplicarse en todos los territorios, incluidas las ZFI. Con objeto de atraer inversiones y crear empleo, las ZFI suelen caracterizarse por exenciones a las leyes laborales y en materia impositiva y por restricciones a las actividades de los sindicatos y a la negociación colectiva. En las ZFI son habituales los horarios de trabajo prolongados, la imposición de horas extraordinarias forzosas y la discriminación salarial.

6. La capacidad y los recursos de los gobiernos para vigilar y hacer cumplir efectivamente la legislación podrían ser limitados. La expansión de las cadenas mundiales de suministro a través de las fronteras ha exacerbado esos déficits de gobernanza.

7. El mandato, la experiencia y los conocimientos especializados sobre el mundo del trabajo, el enfoque normativo respecto del desarrollo y la estructura tripartita de la OIT la sitúan en una posición singular para abordar las brechas de gobernanza en las cadenas mundiales de suministro a fin de que puedan realizar su potencial como vías para el desarrollo.

INTERVENCIONES QUE SE HAN PUESTO EN MARCHA A FIN DE COMPATIBILIZAR EL DESARROLLO ECONÓMICO CON EL TRABAJO DECENTE

8. Para compatibilizar el desarrollo económico con el trabajo decente en las cadenas mundiales de suministro, incluida la observancia de las normas internacionales del trabajo, la Oficina, los mandantes de la OIT y otras partes interesadas han puesto en marcha una amplia gama de políticas, estrategias, medidas y programas. Todos ellos se han concebido y aplicado en el lugar de trabajo en los niveles nacional, sectorial, regional e internacional. A pesar de esta gran diversidad de intervenciones, persisten los déficits de trabajo decente y de gobernanza y es necesario abordar esos desafíos.

9. Muchos Estados Miembros han adoptado medidas para reducir los déficits de gobernanza fortaleciendo los sistemas nacionales de administración e inspección del trabajo. Los Estados Miembros también han actuado por conducto de otras organizaciones internacionales y multilaterales y grupos regionales, y mediante la

integración de disposiciones laborales, incluidas las normas fundamentales del trabajo, en los acuerdos comerciales, en la contratación pública y en el marco de programas de cooperación técnica. Otras intervenciones incluyen legislación sobre la responsabilidad a lo largo de la cadena que en ocasiones prevé una reglamentación transfronteriza de las cadenas de suministro. Por otra parte, no todos los Estados Miembros han podido hacer frente con eficacia a la rápida transformación derivada de su participación en la economía mundial.

10. Distintas empresas y grupos sectoriales y multipartitos han emprendido iniciativas privadas de cumplimiento de la legislación. Éstas se han dirigido a una amplia gama de cuestiones y han utilizado diferentes estrategias como la auditoría, el intercambio de mejores prácticas, los mecanismos de presentación de quejas, el aprendizaje entre pares, la orientación y el fortalecimiento de las capacidades. Las empresas tienen la responsabilidad de respetar los derechos del trabajo en sus operaciones, como establecen los Principios Rectores sobre las Empresas y los Derechos Humanos de las Naciones Unidas (Principios Rectores de las Naciones Unidas), y los gobiernos tienen el deber de aplicar y hacer cumplir la legislación nacional. Los esfuerzos de otras partes interesadas para promover el cumplimiento de la legislación en el lugar de trabajo pueden apoyar pero no sustituir la eficacia y eficiencia de los sistemas de gobernanza pública.

11. Los interlocutores sociales han entablado un diálogo social transfronterizo y negociado acuerdos marco internacionales, un Protocolo de Libertad Sindical y un Acuerdo vinculante. También han desarrollado mecanismos de negociación, normas, instrumentos y orientaciones sectoriales. Todavía hay margen para ampliar la eficacia y el impacto de estos instrumentos, por ejemplo mediante mecanismos extrajudiciales de reclamación, y para dar a conocer estos mecanismos de relaciones laborales.

12. La OIT ha desempeñado una importante función en varias de esas iniciativas en el marco de su mandato mediante su apoyo, asesoramiento normativo y actividades de cooperación técnica.

SISTEMAS DE GOBERNANZA APROPIADOS Y MEDIDAS ADOPTADAS POR LOS GOBIERNOS Y LOS INTERLOCUTORES SOCIALES PARA LOGRAR COHERENCIA ENTRE LOS RESULTADOS ECONÓMICOS Y EL TRABAJO DECENTE EN LAS CADENAS MUNDIALES DE SUMINISTRO

13. Los Principios Rectores de las Naciones Unidas se basan en el reconocimiento de: a) las actuales obligaciones de los Estados de respetar, proteger y cumplir los derechos humanos y las libertades fundamentales; b) el papel de las empresas como órganos especializados de la sociedad que desempeñan funciones especializadas y que deben cumplir todas las leyes aplicables y respetar los derechos humanos, y c) la necesidad de que los derechos y obligaciones vayan acompañados de recursos adecuados y efectivos en caso de incumplimiento. La resolución de la Asamblea General en virtud de la cual se aprobaron los Principios Rectores de las Naciones Unidas en 2011 subraya que si bien incumbe al Estado el deber de aplicar la legislación, las empresas tienen la obligación de cumplirla. Destaca que unas instituciones, legislación y aplicación nacionales débiles obstaculizan la optimización de los beneficios de la globalización y que es preciso emprender más acciones para subsanar los déficits de gobernanza a nivel sectorial, nacional, regional e internacional. Las acciones deberían incluir el fortalecimiento de las capacidades de todos los actores con objeto de gestionar mejor los desafíos en materia de trabajo decente en las cadenas mundiales de suministro. Los Principios Rectores de las Naciones Unidas

se aplican a todos los Estados y a todas las empresas, tanto transnacionales como de otro tipo, con independencia de su tamaño, ubicación, propietarios y estructura.

14. Debido a su mandato global, experiencia y conocimientos especializados sobre el mundo del trabajo, la OIT, en colaboración con sus Miembros, es la mejor posicionada para liderar la acción mundial en favor del trabajo decente en las cadenas mundiales de suministro. El establecimiento del Fondo Visión Cero, iniciado en 2015 por el G-7 en cooperación con la OIT para fomentar la salud y seguridad en el trabajo en los países productores, es un ejemplo reciente. A tal efecto, la OIT debería fortalecer su capacidad como centro de excelencia mundial para facilitar, teniendo presentes todos los datos pertinentes disponibles, la formulación y aplicación de políticas y estrategias bien fundamentadas y coherentes, y para consolidar la capacidad de sus mandantes.

Función de los gobiernos, las empresas y los interlocutores sociales

15. Los Estados tienen el deber de aprobar, aplicar y hacer cumplir la legislación nacional, y de velar por que los principios y derechos fundamentales en el trabajo y los convenios internacionales del trabajo ratificados se apliquen a todos los trabajadores y los protejan, teniendo en cuenta otras normas internacionales del trabajo. Los gobiernos, las empresas y los interlocutores sociales tienen responsabilidades complementarias aunque diferenciadas en la promoción del trabajo decente en las cadenas mundiales de suministro. A las empresas les incumbe la responsabilidad de respetar los derechos humanos y laborales en sus cadenas de suministro, de conformidad con los Principios Rectores de las Naciones Unidas, y de cumplir la legislación nacional dondequiera que operen. Se requiere la coherencia de políticas, la colaboración y la coordinación, a nivel mundial, regional, sectorial y nacional.

16. Los gobiernos deberían:

1. a) Fortalecer los sistemas de administración e inspección del trabajo para asegurar el pleno cumplimiento de la legislación y el acceso a mecanismos apropiados y eficaces de presentación de quejas y reparación. La responsabilidad de asegurar el cumplimiento de la ley incumbe a los gobiernos, teniendo en cuenta que los empleadores, los trabajadores y sus organizaciones han de desempeñar un importante papel en la promoción y la garantía del cumplimiento.
2. b) Promover activamente el diálogo social y los principios y derechos fundamentales en el trabajo, entre ellos la libertad de asociación y sindical y el derecho de negociación colectiva para todos los trabajadores, independientemente de su situación laboral, incluso en las ZFI.
3. c) Usar la contratación pública para promover los principios y derechos fundamentales en el trabajo, teniendo en cuenta el Convenio sobre las cláusulas de trabajo (contratos celebrados por las autoridades públicas), 1949 (núm. 94), ya que puede tener una repercusión importante en los derechos y las condiciones laborales de los trabajadores en las cadenas mundiales de suministro.
4. d) Cuando sea oportuno, solicitar a las empresas de propiedad del Estado o bajo su control que apliquen procedimientos de diligencia debida y promuevan el trabajo decente en todas sus operaciones en sus cadenas de suministro.
5. e) Crear un entorno propicio para ayudar a las empresas a intensificar su contribución a la sostenibilidad y al trabajo decente en el conjunto de sus operaciones, así como para ayudarlas a detectar riesgos sectoriales específicos y a aplicar procedimientos de diligencia debida en sus sistemas de gestión. Los gobiernos también deberían comunicar claramente lo que esperan

de las empresas en relación con una conducta empresarial responsable y podrían estudiar si es preciso adoptar nuevas medidas, incluso normativas, si no se cumplen esas expectativas.

6. f) Estimular la transparencia, alentar, y si es preciso exigir, por diversos medios, a las empresas que informen sobre la diligencia debida en sus cadenas de suministro y que expliquen cómo tienen en cuenta el impacto de sus actividades sobre los derechos humanos.
7. g) Combatir la corrupción, inclusive a través de la protección de los denunciantes.
8. h) Considerar la posibilidad de incluir los principios y derechos fundamentales en el trabajo en los acuerdos comerciales, teniendo en cuenta que la violación de los principios y derechos fundamentales en el trabajo no puede invocarse ni utilizarse de modo alguno como ventaja comparativa legítima y que las normas del trabajo no deberían utilizarse con fines comerciales proteccionistas.
9. i) Enunciar claramente que se espera de todas las empresas domiciliadas en su territorio y/o jurisdicción que respeten en todas sus actividades los derechos humanos, y los principios y derechos fundamentales en el trabajo de todos los trabajadores, incluidos los trabajadores migrantes, los trabajadores a domicilio, los trabajadores que desempeñan formas atípicas de empleo y los trabajadores de las ZFI.
10. j) Aplicar medidas que mejoren las condiciones de trabajo de todos los trabajadores, inclusive en las cadenas mundiales de suministro, en las esferas de los salarios, los horarios de trabajo y la seguridad y salud en el trabajo, y asegurar que las formas atípicas de empleo se ajusten a las legítimas necesidades de los trabajadores y los empleadores y no se utilicen para menoscabar los derechos laborales ni el trabajo decente. Esas medidas deberían ir a la par con el aumento de la productividad.
11. k) Dirigir medidas específicas a las pequeñas y medianas empresas (pymes), incluyendo a las cooperativas y otras entidades de la economía social, para aumentar su productividad y promover el trabajo decente, comprendidas sus oportunidades de formalización, desarrollo, perfeccionamiento y avance hacia segmentos superiores de las cadenas de suministro, de conformidad con las Conclusiones de 2007 relativas a la promoción de las empresas sostenibles y las Conclusiones de 2015 relativas a las pequeñas y medianas empresas y la creación de empleo decente y productivo.
12. l) Con objeto de suprimir el trabajo forzoso u obligatorio, orientar y apoyar a los empleadores y a las empresas a fin de que adopten medidas eficaces para identificar, prevenir y mitigar los riesgos de trabajo forzoso u obligatorio y para informar sobre la manera en que abordan esos riesgos en sus operaciones, productos o servicios prestados, con los cuales pueden estar directamente relacionados, de conformidad con el Convenio sobre el trabajo forzoso, 1930 (núm. 29), el Convenio sobre la abolición del trabajo forzoso, 1957 (núm. 105), y el Protocolo de 2014 relativo al Convenio sobre el trabajo forzoso, 1930.
13. m) Aplicar políticas que faciliten la transición de la economía informal a la formal de conformidad con la Recomendación sobre la transición de la economía informal a la economía formal, 2015 (núm. 204), y así aumentar la base fiscal para los gobiernos, la competencia equitativa entre las empresas y las oportunidades de trabajo decente para los trabajadores.
14. n) Cooperar a través de los organismos regionales para armonizar la legislación y la práctica y/o mejorar la coherencia de las políticas entre los países, a fin de garantizar el trabajo decente en las cadenas mundiales de suministro.

17. De conformidad con la autonomía de los interlocutores sociales, éstos deberían promover conjuntamente el trabajo decente y los principios y derechos fundamentales en el trabajo para todos los trabajadores, con inclusión de las cadenas mundiales de suministro mediante iniciativas sectoriales, acuerdos colectivos, el diálogo social transfronterizo y acuerdos marco internacionales, cuando proceda. Debería prestarse especial atención a la libertad de asociación y sindical y al derecho de negociación colectiva, en especial para los grupos vulnerables de trabajadores en las cadenas mundiales de suministro.

18. De conformidad con los Principios Rectores de las Naciones Unidas, las empresas deberían ejercer la diligencia debida en relación con los derechos humanos a fin de identificar, prevenir o atenuar sus consecuencias negativas sobre los derechos humanos e informar sobre cómo hacen frente a esas consecuencias. Con objeto de rendir cuentas de cómo abordan su impacto sobre los derechos humanos, las empresas deberían estar preparadas para comunicar esa información al exterior. Las empresas deberían establecer mecanismos de reclamación de nivel operacional para los trabajadores afectados por sus operaciones, de conformidad con los Principios Rectores de las Naciones Unidas.

19. Las organizaciones de empleadores deberían ofrecer orientaciones prácticas para ejercer la diligencia debida en los sistemas de gestión operacional y crear capacidad al respecto. Debería prestarse atención especial a las pymes que necesitan apoyo para cumplir sus responsabilidades.

20. Las organizaciones de trabajadores deberían proporcionar información y apoyo a los trabajadores, en particular sobre los derechos laborales y la mejora de las condiciones de trabajo. Estas organizaciones deberían asimismo negociar acuerdos aplicables con las empresas multinacionales e incorporar a representantes de los trabajadores en el seguimiento de la aplicación de esos acuerdos.

21. Los gobiernos y los interlocutores sociales también deberían fomentar iniciativas multipartitas para promover el trabajo decente en las cadenas mundiales de suministro que puedan apoyar pero no sustituir la eficacia y eficiencia de los sistemas de gobernanza pública.

22. Sobre la base de la Declaración de Filadelfia de la OIT (1944), la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo y su seguimiento (1998), la Declaración de la OIT sobre la justicia social para una globalización equitativa (2008), la Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social (Declaración sobre las Empresas Multinacionales), y todas las normas internacionales del trabajo pertinentes, entre ellas, los convenios fundamentales, incluidos el Convenio sobre la libertad sindical y la protección del derecho de sindicación, 1948 (núm. 87), el Convenio sobre el derecho de sindicación y de negociación colectiva, 1949 (núm. 98), el Protocolo de 2014 relativo al Convenio sobre el trabajo forzoso, 1930, el Convenio sobre la inspección del trabajo, 1947 (núm. 81), el Convenio sobre el trabajo en la pesca, 2007 (núm. 188), el Convenio sobre el trabajo marítimo de 2006, el Convenio sobre el servicio del empleo, 1948 (núm. 88), el Convenio sobre la fijación de salarios mínimos, 1970 (núm. 131), el Convenio sobre el trabajo a domicilio, 1996 (núm. 177), el Convenio sobre la protección de la maternidad, 2000 (núm. 183), la Recomendación sobre la transición de la economía informal a la economía formal, 2015 (núm. 204), la Recomendación sobre la relación de trabajo, 2006 (núm. 198), el Convenio sobre las agencias de empleo privadas, 1997 (núm. 181), el Convenio sobre seguridad y salud de los trabajadores, 1981 (núm. 155), el Convenio sobre las cláusulas de trabajo (contratos celebrados por las autoridades

públicas), 1949 (núm.94), el Convenio sobre la consulta tripartita (normas internacionales del trabajo), 1976 (núm.144), las Conclusiones relativas a la administración y la inspección del trabajo adoptadas por la Conferencia Internacional del Trabajo en su 100.a reunión (2011), las Conclusiones relativas a las pequeñas y medianas empresas y la creación de empleo decente y productivo adoptadas por la Conferencia Internacional del Trabajo en su 104.a reunión (2015), así como las Conclusiones relativas a la promoción de las empresas sostenibles adoptadas por la Conferencia Internacional del Trabajo en su 96.a reunión (2007), la iniciativa relativa al futuro del trabajo puesta en marcha recientemente, y la inclusión del trabajo decente en la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, la OIT debería elaborar un programa de acción para abordar la cuestión del trabajo decente en las cadenas mundiales de suministro en un marco amplio y coordinado. Los Programas de Trabajo Decente por País y el Pacto Mundial para el Empleo pueden utilizarse como marcos de políticas nacionales para abordar los déficits y las carencias en las cadenas mundiales de suministro. A fin de ejecutar un programa de acción oportuno y dinámico, esta iniciativa debería estar encabezada por un punto de contacto de nivel superior.

23. En el marco del programa de acción, la OIT debería:

1. a) Promover la ratificación y la aplicación de sus normas pertinentes para el trabajo decente en las cadenas mundiales de suministro.
2. b) Fortalecer la creación de capacidad y prestar asistencia técnica a los Estados Miembros respecto de los sistemas de administración e inspección del trabajo. Estas acciones también deberían asegurar que los trabajadores tuvieran acceso a recursos jurídicos, incluso en las ZFI. La OIT debería seguir respaldando las iniciativas de los gobiernos para mejorar el Estado de derecho y facilitar la transición de la economía informal a la formal, mediante el establecimiento de sistemas judiciales independientes y eficaces, la mejora de la aplicación y el cumplimiento de la legislación nacional, y el aumento de la capacidad de todas las empresas para cumplir esa legislación.
3. c) Promover un diálogo social nacional y transfronterizo eficaz, respetando la autonomía de los interlocutores sociales. Cuando los interlocutores sociales decidan negociar acuerdos marco internacionales, la OIT podría apoyar y facilitar el proceso, previa petición conjunta, y proporcionar asistencia en el seguimiento, incluso en el monitoreo, la mediación y la resolución de controversias, de ser pertinente. Además, la OIT debería realizar estudios sobre la eficacia y la repercusión del diálogo social transfronterizo.
4. d) Evaluar el impacto y la posibilidad de ampliación y, de ser necesario, adaptar y ampliar programas de cooperación para el desarrollo como Better Work y Promoción de Empresas Competitivas y Responsables (PECR), y formular enfoques sectoriales y de otra índole para responder a los desafíos del trabajo decente en las cadenas mundiales de suministro.
5. e) Ofrecer liderazgo y utilizar el poder de convocatoria de la OIT y su singular valor añadido para promover la coherencia de políticas entre todas las iniciativas y procesos multilaterales relacionados con el trabajo decente en las cadenas mundiales de suministro. La OIT debería colaborar con organizaciones y foros internacionales, como las organizaciones de las Naciones Unidas, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el G-7 y el G-20, así como con instituciones internacionales de comercio y finanzas, y tener en cuenta marcos internacionales como los Principios Rectores de las Naciones Unidas, y otros instrumentos de referencia como las Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales. Teniendo en cuenta la función y el alcance geográfico de los Puntos de Contacto Nacionales de la OCDE, y, previa petición, la OIT debería facilitar conocimientos especializados sobre normas

sociales y laborales. En el marco del examen de la Declaración sobre las Empresas Multinacionales, debería considerar la posibilidad de establecer mecanismos de resolución de controversias.

6. f) Fortalecer su capacidad para proporcionar orientación a las empresas sobre la aplicación de las normas del trabajo en sus cadenas de suministro y facilitar información sobre las situaciones y la legislación de los países, así como sobre la aplicación del principio de diligencia debida en relación con los derechos del trabajo, de conformidad con los marcos internacionales existentes. Muchos de esos marcos ayudan a las empresas a promover el trabajo decente. Deberían conocerse y promoverse mejor de manera coherente.
7. g) Considerar la posibilidad de adoptar un plan de acción que promueva el trabajo decente y la protección de los principios y derechos fundamentales en el trabajo para los trabajadores de las ZFI, sobre la base de la discusión actual, así como de discusiones anteriores celebradas en la OIT sobre el tema, como la Reunión tripartita de países que poseen zonas francas industriales (Ginebra, 1998) y la discusión del Consejo de Administración en su 286.ª reunión (marzo de 2003) sobre empleo y política social en relación con las zonas francas industriales.
8. h) Asumir una función proactiva para generar y difundir datos fiables sobre el trabajo decente en las cadenas mundiales de suministro, en cooperación con todas las organizaciones y foros pertinentes, a fin de crear sinergias en materia de estadística e investigación. Además, debería aumentar la capacidad a nivel nacional con objeto de apoyar las iniciativas de los mandantes para generar datos propios.

i) Intensificar las actividades de investigación y análisis para comprender mejor la forma en que funcionan en la práctica las cadenas de suministro, cómo varían según los sectores, y qué repercusión tienen en el trabajo decente y los derechos fundamentales. También debería evaluar los numerosos programas y estrategias de promoción del trabajo decente en las cadenas mundiales de suministro, tanto los propios de la Organización como los emprendidos por agentes externos. La OIT podría preparar un compendio de buenas prácticas en las cadenas mundiales de suministro y pasar a ser un centro de conocimientos para ofrecer orientación y asesoramiento a los interesados dentro y fuera de la Organización y ampliar la capacidad de los mandantes.

24. La Declaración sobre las Empresas Multinacionales es el marco de la OIT respaldado por todos los mandantes tripartitos cuyo objetivo es potenciar al máximo los impactos positivos de las empresas multinacionales y resolver las posibles consecuencias negativas. Define a estos efectos las funciones y responsabilidades de los gobiernos (países de origen y de acogida), las empresas multinacionales, las organizaciones de trabajadores y empleadores, y reúne a estos actores para responder conjuntamente a los desafíos del trabajo decente e identificar oportunidades para el crecimiento inclusivo. En el proceso de examen del texto de la Declaración sobre las Empresas Multinacionales y del procedimiento de interpretación determinado por el Consejo de Administración se deberían tener en cuenta los resultados de la presente discusión de la Conferencia Internacional del Trabajo.

25. Existe la preocupación de que las actuales normas de la OIT tal vez no sean apropiadas para la consecución del trabajo decente en las cadenas mundiales de suministro. Por consiguiente, la OIT debería examinar esta cuestión y convocar en cuanto sea conveniente, por decisión del Consejo de Administración, una reunión técnica tripartita o de expertos para:

1. a) evaluar las deficiencias que dan lugar a déficits de trabajo decente en las cadenas mundiales de suministro;
2. b) identificar los principales desafíos de gobernanza para la consecución del trabajo decente en las cadenas mundiales de suministro;
3. c) examinar qué orientaciones, programas, medidas, iniciativas o normas se necesitan para promover el trabajo decente y/o facilitar la reducción de los déficits de trabajo decente en las cadenas mundiales de suministro.