

La explotación y sus distintas conceptualizaciones: por una conceptualización pluralista

CONSTANZA SALGADO MUÑOZ*
Universidad Adolfo Ibáñez (Chile)
constanza.salgado@uai.cl

Resumen

Este artículo se centra en el concepto de explotación, tal como ha sido usado por gran parte de la literatura no-marxista, es decir, como un concepto cuyo objeto son las transacciones particulares antes que estructuras. En este trabajo se exponen y evalúan las distintas conceptualizaciones de la explotación que ha ofrecido la literatura, teniendo como principal caso de contraste el trabajo en sweatshops. Se sostiene que pese a ofrecer condiciones competitivas, el trabajo en sweatshops es explotativo porque las empresas se desentenden de las necesidades insatisfechas de los trabajadores, pudiendo mejorarlas sin detrimento para su supervivencia. Este deber de mejorar las condiciones de los trabajadores se funda en la existencia de deberes de justicia distributiva, deberes que, sin embargo, no tenemos respecto a todos los casos. Se sostiene que solo una conceptualización pluralista de la explotación, que ofrezca distintos estándares dependiendo del tipo de caso que se trate, da sentido a nuestras intuiciones y a la vez es coherente con nuestras instituciones.

Palabras clave: explotación, aprovechamiento injusto, sweatshops, mercado competitivo, necesidades insatisfechas.

*Exploitation and its different conceptualizations:
For a pluralistic conceptualization of exploitation*

Abstract

This paper focuses on the concept of exploitation as it has been used by the non-Marxist literature, i.e. as a concept whose object is particular transactions rather than structures. The paper exposes and evaluates the different conceptualisations of exploitation that the literature has offered, with sweatshop labour as the main contrasting case. It is argued that despite offering competitive conditions, sweatshop labour is exploitative because firms neglect the unsatisfied needs of workers and can improve them without detriment to their survival. This duty to improve workers conditions is based on the existence of duties of distributive justice, duties which, however, we do not have in all cases. It is argued that only a pluralistic conceptualisation of exploitation, offering different standards depending on the type of case at hand, makes sense of our intuitions and at the same time is consistent with our institutions.

Key words: exploitation, unfair advantage, sweatshops, competitive market, unmet needs.

* Doctora en Derecho por la Universidad de Edimburgo. Profesora asistente de la Facultad de Derecho de la Universidad Adolfo Ibáñez. Publicaciones anteriores: "Igualdad, Principio de la Diferencia e Instituciones" (2015); "Derechos sociales, protección de la salud e interpretación constitucional" (2015); "Social rights" (2019).

INTRODUCCIÓN

Hoy en día, hablar de la explotación ya no es dominio exclusivo del marxismo. En las últimas tres décadas, algunos estudiosos no marxistas se han dedicado a conceptualizar la explotación y sus problemas¹. Su objeto de análisis son las transacciones que, sin ser coercitivas y siendo mutuamente beneficiosas, parecen intuitivamente problemáticas desde el punto de vista justicia. El concepto de explotación, por tanto, ayuda a dar sentido a las intuiciones relativas al carácter problemático de tales transacciones. Y también a entender el sentido de ciertas regulaciones e instituciones que evitan u ofrecen remedios frente a la explotación.

Los casos que la literatura trata de enmarcar en el concepto de explotación o bien sirven como casos de estudio, suelen ser intercambios consentidos, que mejoran la posición de ambas partes, pero pese a ello parecen profundamente injustos. Puerto de Caledonia o Rescate en el Desierto, son casos típicos que la literatura emplea como casos paradigmáticos de explotación. En el primer caso, una embarcación en apuros pide ayuda a un remolcador cercano, que responde ofreciéndole salvataje, pero sólo si se le paga una suma de dinero increíblemente alta (Wertheimer, 1996). Similar es el segundo caso, en el que una mujer perdida en el desierto es encontrada por alguien que se ofrece a rescatarla a cambio de sexo (Meyers, 2007). Otros casos que la literatura ha tratado como instancias de explotación son la subrogación comercial, la venta de órganos y la prostitución (a título de ejemplo, Hill, 1994; Hughes, 1998; Sample, 2003; Koplín, 2018; García Manrique, 2019; Zygendowska, 2021). Los ensayos de investigación médica y farmacéutica con personas pobres de países en desarrollo también se suelen discutir en términos de explotación (Hawkins y Emanuel, 2008; Wertheimer, 2011; Rivera-López, 2019).

Otro caso emblemático que la literatura discute hoy en día como ejemplo de explotación es el trabajo en lo que se denomina “sweatshops” (Arnold y Hartman, 2006; Arnold y Bowie, 2003; Mayer, 2007a; Meyers, 2004 y 2007; Sample, 2003; Snyder, 2008 y 2010). El término sweatshop se suele utilizar para referirse a lugares o bien formas de trabajo que utilizan trabajadores poco cualificados, a quienes se les paga salarios extremadamente bajos, y están sujetos largas jornadas laborales (más de 45 horas a la semana) y condiciones de trabajo inseguras. En gran parte la discusión sobre las sweatshops se suele referir a las fábricas que las grandes corporaciones multinacionales instalan en países en desarrollo para

¹ Para una revisión general véase Vrousalis, 2017; Zwolinski, Ferguson y Wertheimer, 2022.

producir a bajo costo y luego vender a clientes de sociedades más ricas (del primer mundo)². Aunque la literatura tiende a tener esta referencia, la importancia del análisis sobre su carácter explotativo se puede aplicar también al trabajo que no se externaliza en países en desarrollo, sino que permanece en el ámbito doméstico.

Todos los casos arriba enunciados se discuten como instancias de explotación, es decir, como casos en que una de las partes se aprovecha injustamente de la vulnerabilidad de la otra. Por supuesto, en la discusión hay quienes, como veremos, se oponen a identificar alguno de estos casos como explotación, y por lo mismo, parte importante de la discusión versa, antes que todo, sobre conceptualizaciones de la explotación que permiten explicar por qué sí o por qué no (alguno de) estos casos deben ser entendidos como instancias de explotación.

En este trabajo quiero explicar y evaluar las distintas conceptualizaciones que ha ofrecido la literatura no marxista sobre la explotación, teniendo como principal caso de contraste el de las sweatshops. El objetivo es ver si plausible entender las sweatshops como un tipo de intercambio explotativo. La tesis del artículo es que esto es plausible, pero sobre la base de una conceptualización pluralista de la explotación: una que entiende que para cierto tipo de casos el mercado competitivo es un criterio adecuado para determinar los intercambios explotativos, mientras que para otros, como sucede con las sweatshops, este no es suficiente³. Esta conceptualización, a la vez, pretende ser útil en el contexto de un sistema económico capitalista. Por lo mismo, es una que se aleja de las teorías estructurales de la explotación, es decir, de aquellas como la mar-

² Como explica Miller las oportunidades de explotación son mucho mayores a nivel internacional dada (1) la posición de negociación mucho más débil de los trabajadores en los países pobres y (2) la ausencia de un marco regulador acordado que pueda limitar las actividades de la empresa. (Miller 1999).

³ Este trabajo no incluirá como caso de contraste los casos de venta de órganos, maternidad subrogada, prostitución y de investigación médica-farmacéutica, porque incluirlos excedería con creces los límites de palabras permitidos, por lo que su tratamiento quedará para un futuro trabajo. Cabe señalar que los tres primeros casos (venta de órganos, maternidad subrogada, prostitución) se diferencian del caso de la embarcación en apuros o del caso de las sweatshops en el sentido de que la explotación no necesariamente cesa en los primeros casos, si el precio del intercambio se corrige de acuerdo a algún estándar de justicia. Para algunos autores hay ciertos bienes (como los órganos, el embarazo/maternidad, el sexo) que no deben ser comodificados, es decir, no deben estar en el mercado (Sample, 2003; Mayer, 2007a; Satz, 2010). Para estos autores esto significa que, independientemente del precio que se pague, seguirá habiendo explotación ya que el intercambio no beneficia auténticamente a la parte explotada.

xista, que entienden que la explotación es el resultado de la forma en que se articula la estructura de producción⁴.

El desarrollo del artículo será el siguiente: en la sección 2 se ofrecerá una caracterización de los elementos del concepto de explotación, que permitan distinguirla de la coerción; en la sección 3 se expondrán tres conceptualizaciones diferentes de la explotación con sus respectivas críticas. El apartado 4 constituye una defensa de una comprensión pluralista de la explotación según la cual es posible entender el trabajo en *sweatshops* como una instancia de la misma. El artículo termina con una breve conclusión en la sección 5.

1. EXPLOTACIÓN SIN COERCIÓN

El concepto de explotación que aquí me interesa se construye sobre la base de transacciones o intercambios que se caracterizan por los dos siguientes elementos (1) son explícitamente consentidas y (2) en comparación con el *statu quo*, benefician a todos los individuos que participan en ellas. Por tanto, se puede sostener que se trata de transacciones racionales, pero a la vez explotadoras. Benjamin Ferguson ha llamado a esta característica de la explotación la “paradoja de la explotación”, es decir, la paradoja de que puede haber transacciones que son a la vez mutuamente beneficiosas y consentidas, pero injustas (Ferguson, 2016)⁵.

1.1. La diferencia entre coerción y explotación

Transacciones consentidas significa aquí transacciones sin coacción, engaño, fraude, información insuficiente o incapacidades mentales. Respecto a este punto, sin embargo, es importante precisar dos cuestiones.

⁴ Dicha teoría se funda sobre la base de una teoría objetiva del valor: la teoría del valor del trabajo. La teoría del valor-trabajo se refiere a la constitución del valor económico y a la formación de los precios, y afirma que el valor de un producto está determinado por el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlo. Según la teoría del valor-trabajo de Marx, sólo el trabajo crea valor y, por tanto, los beneficios de los capitalistas son necesariamente parte del valor que crea el trabajo. En la literatura marxista, la explotación se trata generalmente como un fenómeno estructural, que se deriva de las relaciones entre grupos (o “clases” como Marx postula).

⁵ Por supuesto, negar que existe explotación. Para Nozick, las transacciones consensuadas nunca son explotadoras sino necesariamente justas. Desde la perspectiva libertaria, el consentimiento es suficiente para la justicia del intercambio y del precio (Nozick, 1974). Esto porque como Hobbes declarara explícitamente en una frase que se ha convertido en el punto de referencia de la idea subjetiva de valor, “el valor de las cosas contratadas se mide por el apetito de los contratistas: y, por lo tanto, el precio justo es aquello que se contentan con dar” (Hobbes, 1996: 100).

Por una parte, que pueden existir intercambios explotativos no consentidos, y por lo mismo, relaciones coercitivas-explotativas, aunque en este trabajo no nos referiremos a este tipo de casos. Este trabajo, por lo mismo, no incluye dentro del concepto de explotación que se analiza los casos de “esclavitud moderna” que, además de la explotación también suponen coerción (o engaño). En la literatura sobre explotación existe un acuerdo bastante compartido en el hecho de que la explotación no tiene por qué implicar coerción para ser un concepto en sí problemático (Hill, 1994; Wertheimer, 1996).

Por otra parte, es importante distinguir entre los conceptos de explotación y coerción (que como se dijo, pueden concurrir). El concepto de coerción, en su comprensión más clásica, involucra un acto que cambia intencionalmente el rango de opciones disponibles de otra persona, dejando a esta última mucho peor de lo que hubiera estado de seguirse el curso normal de los hechos sin el acto coercitivo (Nozick, 1999: cap. 1). Bajo esta comprensión, la estructura del acto coercitivo es equivalente al de las amenazas: quien coacciona a otro interviene en el curso de los hechos empeorando la situación de la víctima (Nozick, 1999: cap. 1; Mañalich, 2018). El concepto de explotación, en cambio, funciona sobre la base de la idea de ofertas. Las amenazas pueden distinguirse de las ofertas porque las ofertas amplían las opciones de los demás, mientras que las amenazas las restringen (Pettit, 1997 y 2006; Mañalich, 2018). Si se observa, los casos arriba descritos se parecen más al resultado de ofertas que al de amenazas. Consideremos, nuevamente, el caso de la mujer perdida en el desierto muriendo de sed a quien se le ofrece rescate a cambio de sexo, o el caso de personas en pobreza extrema en países en desarrollo a quienes las multinacionales ofrecen bajos salarios a cambio de largas jornadas de trabajo. Estos intercambios surgen como resultado de ofertas que, al darle a la otra parte una opción adicional, mejoran su ya mala situación.

Por supuesto, uno podría considerar coercitivas el tipo de ofertas que estamos considerando si es que el concepto de coerción se reformula: un acto sería coercitivo si cambia intencionalmente el rango de acciones u opciones disponibles de otra persona dejándola mucho peor de lo que habría estado, ya no de acuerdo al curso normal de los hechos (*status quo*) sino que de acuerdo con algún estándar normativo que es incumplido (Held, 1972; Benditt, 1979; Zimmermann, 1981; Gorr, 1986; Wertheimer, 1987). Imaginemos que A se encuentra con B, que se está ahogando. A ofrece rescatar a B si B acepta pagarle a A la cantidad de \$ 1.000.000. Si la base es el *status quo* (B se está ahogando), la oferta de A sin duda beneficia a B y, por lo tanto, no puede considerarse coercitiva. Sin embargo, si comparamos la propuesta de A con un estándar norma-

tivo según el cual existe el deber moral de ayudar a otros que lo necesitan, la propuesta de A puede considerarse coercitiva porque empeora la situación de la víctima (ya que el curso normal de eventos es que el sujeto actuará de acuerdo a sus deberes morales). Bajo esta comprensión, las situaciones presentadas más arriba también podrían considerarse como casos de amenazas y por lo mismo, casos de coerción⁶. El problema es que, si esto es así, ya no es posible identificar un acto coercitivo sin antes postular un estándar normativo, en el que por supuesto no todos estarán de acuerdo.

Hay una segunda conceptualización de la coerción que podría vincularse a los casos que la literatura trata como instancias de explotación. Bajo ella, se podría sostener que lo que caracteriza a los casos de explotación antes vistos es que los sujetos se ven coaccionados por sus circunstancias: ellos aceptan las ofertas que otro les hace, pero solo porque las circunstancias contingentes o estructurales en que se encuentran no les dejan otra opción. Desde este punto de vista, podría sostenerse que en los casos de explotación el consentimiento de la parte más débil no es válido o simplemente no existe. El problema con esta perspectiva es que el concepto de coerción es uno que se imputa a las circunstancias, no a la conducta de la otra parte con la que se interactúa. Por otra parte, dicho concepto pierde toda su fuerza moral porque es innegable que siempre nos vemos (más o menos) coaccionados por nuestras circunstancias. Y siendo esta la caracterización de la coerción es imposible distinguir casos que consideramos moralmente problemáticos de casos que no.

Consideremos el caso de las sweatshops. Bajo esta caracterización de la coerción tendríamos que decir que el trabajo en sweatshops es explotativo por su carácter coercitivo: porque dadas las circunstancias en que se encuentran las personas en los países en desarrollo, no les queda otra opción que trabajar en las sweatshops. El problema es cómo distinguir estos casos (salarios extremadamente bajos, largas jornadas laborales y condiciones de trabajo inseguras) de los casos en que las empresas ofrecen salarios dignos, jornadas limitadas de trabajo (pensemos en 45 o 40 horas) y condiciones de trabajo seguras. En este segundo caso, también se puede sostener que los trabajadores no tienen otra opción que aceptar estos términos toda vez que necesitan un salario para poder sobrevivir, aunque plausiblemente pueda sostenerse que dichos términos son justos. Siendo esto así, el concepto de coerción no puede utilizarse para distinguir las transacciones en las que la oferta de una de las partes es moral-

⁶ El carácter coercitivo de las ofertas ha sido utilizado en la literatura para afirmar que el mercado puede ser coercitivo; que el mercado no siempre es sinónimo de libertad. Véase, por ejemplo: Hale, 1923; Kronman, 1980; McGregor, 1988; Olsaretti, 2004.

mente problemática o explotadora, de las transacciones en las que no este no parece ser el caso.

Por lo mismo, cuando se discute acerca del concepto de explotación la literatura suele tratar el concepto de explotación como un concepto distinto al de coerción.

1.2. Explotación y voluntariedad disminuida

Es importante destacar, sin embargo, que postular la ausencia de coerción como rasgo característico del concepto de explotación no supone negar que este involucre algún grado de déficit de voluntariedad. La tradición liberal clásica entiende que solo la coerción (de la voluntad) afecta la libertad de la voluntad con la que actuamos (Olsaretti, 2004). Esto significa asumir una comprensión binaria de la voluntariedad, en que o bien ella existe (consentimiento) o está ausente (coerción). Pero es evidente que la voluntariedad de nuestros actos es una cuestión de grado, no de tipo (Olsaretti, 2004). Y si parte de nuestras preocupaciones tienen que ver con la libertad con la que actuamos, hay actos e intercambios que, aunque no son coercitivos, también exigen nuestra atención. Porque incluso si bien el intercambio explotativo es consentido y amplía las opciones de la “víctima”, su voluntariedad se ve socavada.

Así entonces, aunque consentida, la explotación es problemática desde el punto de vista de la libertad con la que actuamos. Quizás la mejor manera de expresar esta comprensión de la libertad es usando una distinción que hace Taylor entre un concepto de libertad como oportunidad y un concepto de libertad como ejercicio (Taylor, 1985). Según el primero ser libre es una cuestión de lo que podemos hacer, de lo que está abierto a nosotros para hacer, ejerzamos o no estas opciones. La libertad consiste en que no haya ningún obstáculo o interferencia en nuestro camino, entendiendo estos términos como la ausencia de coerción. Un concepto de libertad como ejercicio, en cambio, apela a una visión de la libertad que implica esencialmente el ejercicio del control sobre nuestras acciones y decisiones, y a la larga, la propia vida. Desde este punto de vista, la libertad es una cuestión de grado y se asocia la voluntad con la que actuamos. Y como la explotación reduce el grado de voluntariedad de las acciones de la parte vulnerable, la explotación es problemática desde el punto de vista de la autonomía⁷.

⁷ Lorca (2018) de hecho, en su conceptualización marxista de la explotación, sostiene que el problema más característico de la explotación es la afectación de la autonomía.

Pero esto no es lo único relevante. Hemos visto que la explotación supone un aprovechamiento injusto: una oferta, que, aunque amplía las opciones de la parte más débil, es injusta de acuerdo a algún criterio.

2. TRES CONCEPTUALIZACIONES SOBRE LA EXPLOTACIÓN

La literatura coincide que, en las transacciones de explotación, si bien son consentidas y mutuamente beneficiosas, una de las partes se aprovecha injustamente de la vulnerabilidad de otra. Por supuesto, en toda transacción cada parte se aprovecha de las necesidades y deseos de la otra, de lo contrario, no habría razón para intercambiar. La pregunta, entonces, es cuándo el aprovechamiento se vuelve injusto.

Hay distintas conceptualizaciones de la explotación que compiten entre sí en su intento de ofrecer un estándar que permita determinar la injusticia del intercambio. Lo que haré a continuación en las siguientes secciones es ofrecer tres conceptualizaciones sobre la explotación más importantes en la literatura, su aplicación al caso de las sweatshops y sus críticas.

2.1. Explotación como afectación previa de derechos

La primera conceptualización que puede ofrecerse es la de Hillel Steiner, quien proporciona un criterio libertario sobre la justicia en las transacciones; un criterio que no presupone “una norma objetiva de valor” (1987: 135). La conceptualización de Steiner se basa explícitamente en una teoría subjetiva del valor porque, en sus palabras, “el valor de un objeto no puede decidirse independientemente de si se intercambia y por qué. En concreto, su valor es igual a lo máximo que los maximizadores racionales darían por él, dando por supuestas sus preferencias reales” (1987: 135). Ahora bien, ¿cómo sabemos si una transacción es explotadora si ambas partes están intercambiando porque según sus propias preferencias ambas valoran más lo que están obteniendo del intercambio? Recordemos que lo que Ferguson llama la “paradoja” de la explotación es precisamente el hecho de que dichas transacciones son consentidas y beneficiosas para ambas partes. Y, si el valor es completamente subjetivo, ¿cómo podemos saber cuándo una transacción es injusta?

La respuesta de Steiner es que una transacción es explotativa si la distribución que implica la transacción es el resultado de una violación previa de los derechos de propiedad de una de las partes involucradas. Prioritario entonces es una teoría (histórica) de la justicia que determine qué derechos de propiedad tienen los individuos y cuándo estos se entienden violados (Steiner, 2010: 25-26). Habiendo sido violados en el pa-

sado, un intercambio es explotativo si no da a la víctima lo que habría recibido si no se hubieran producido las violaciones a sus derechos de propiedad⁸.

El problema con la conceptualización de Steiner es que, mirando las transacciones por sí mismas, es imposible identificar la explotación. En el caso paradigmático de Puerto de Caledonia, primero tenemos que averiguar si la situación de peligro del buque puede atribuirse a una violación previa de los derechos de propiedad. Si la situación de peligro se debe a las malas decisiones del capitán o a la mala suerte, entonces el intercambio de Puerto de Caledonia no es explotativo. Lo mismo ocurre en la situación de las sweatshops. Si nos fijamos en la transacción entre la empresa y trabajadores (salario bajo, jornadas extensas, riesgos) en sí misma, no es posible determinar si ésta es explotativa. Primero hay que mirar hacia el pasado para averiguar si la pobreza de los trabajadores, que les hace vender su mano de obra a un precio extremadamente bajo y en malas condiciones, se debe a una violación previa de sus derechos de propiedad o se debe a otras razones, como por ejemplo, una alta tasa de desempleo. Sólo en el primer caso el trabajo sweatshops implica explotación. Sólo hay explotación si los trabajadores, por ejemplo, fueron despojados injustamente de sus medios de producción en el pasado⁹.

Así pues, el problema más importante de la explicación de Steiner es que no puede dar una respuesta directa y autónoma a los casos paradigmáticos de explotación, como Puerto de Caledonia, Rescate en el Desierto, ni tampoco al caso del trabajo en las sweatshops¹⁰. La razón es que, para esta conceptualización, el carácter explotador de una transacción no depende de la propia transacción, sino de las circunstancias precedentes. Si al examinar esas circunstancias descubrimos que en el caso del trabajo en sweatshops los trabajadores no sufrieron una violación de derechos que los colocara en una posición vulnerable, Steiner diría que no hay explotación, sin importar el contenido del intercambio. En la conceptualización de Steiner, el intercambio, en sí mismo, tiene una relevancia derivada pero no autónoma: lo que importa es si los derechos de propiedad

⁸ Es importante señalar que, en este sentido, el explotador no tiene por qué ser el responsable de la injusticia que permite la explotación. El violador de los derechos no tiene por qué ser la misma persona que el explotador.

⁹ Pensemos, por ejemplo, en la injusticia cometida por el “enclosure” de las tierras comunes ocurrido en la Inglaterra en el siglo XVII o el despojo llevado a cabo por el colonialismo.

¹⁰ Steiner tampoco puede dar una respuesta directa a los precios de explotación que se derivan de una posición de monopolio. La razón es que si una posición de monopolio surge sin que se hayan violado previamente los derechos, no hay ningún problema con el poder que dichas posiciones pueden dar en posteriores transacciones.

de alguien han sido violados o no antes del intercambio. Sin embargo, la oferta que hace el remolcador (de cobrar una suma increíblemente alta) a la embarcación parece problemática, aunque ésta esté en graves apuros por las malas decisiones que tomó el capitán, su negligencia, o debido a la mala suerte. La razón es que el problema está en la propia transacción, independientemente de que una de las partes implicadas se haya visto afectada o no por una violación precedente de sus derechos de propiedad. En otras palabras, la transacción tiene una relevancia autónoma, no (solo) derivada.

El segundo problema de la conceptualización de Steiner, subrayado por Steven Walt, tiene que ver con lo que Walt llama la “omnipresencia” de la explotación (1984). Según Walt, la conceptualización de Steiner es problemática porque la afectación precedente de derechos de propiedad afecta a toda futura transacción que se realice y no a una en particular. Por lo tanto, si una violación de derechos se produce en un pasado lejano, todas las transacciones posteriores en las que participe la víctima serían explotativas. Si se violan los derechos de alguien, no sólo lo que parece ser una transacción explotadora lo sería, sino también todas las demás transacciones que realice desde que se violaron sus derechos (tanto el salario del trabajador en las sweatshops como la compra de una manzana en el mercado) (Ferguson, 2018). Las transacciones que parecen no explotadoras serían explotadoras en este sentido. El segundo problema de la explicación de Steiner, por tanto, es que no puede identificar qué transacciones son explotadoras y cuáles no, y por tanto, es excesivamente inclusiva.

2.2. Explotación como inequidad: los precios competitivos de mercado

Para un grupo de teorías, que podrían denominarse neoclásicas, encabezadas por Alan Wertheimer, el aprovechamiento es injusto, y por tanto el intercambio explotativo, cuando éste se desvía del mercado competitivo (Wertheimer, 1996; Valdman, 2009). Según Wertheimer, el estándar para medir la justicia de una transacción es “el precio que se generaría un mercado competitivo” (1996: 230). Como puede observarse, esta conceptualización si bien se basa en una concepción subjetiva del valor, a la Steiner, al mismo tiempo ofrece un estándar objetivo para medir la explotación -el precio de mercado competitivo-, y por lo mismo, un estándar independiente al mero hecho del consentimiento en el intercambio.

El estándar del mercado competitivo es capaz de explicar como explotadores los precios que se derivan de un monopolio o de posiciones dominantes en el mercado. La transacción de Puerto de Caledonia, por

ejemplo, es explotativa precisamente porque el precio de la cuerda y del salvataje dista mucho de ser el precio que se cobraría en un mercado competitivo de salvatajes: el alto precio es el resultado del aprovechamiento de la debilidad de la otra parte/víctima, que puede acceder a una sola oferta.

Sin embargo, hay dos problemas con la conceptualización de Wertheimer. El primer problema es que pareciera no ser útil para medir las transacciones que no son de mercado o las transacciones en las que es extremadamente difícil pensar en términos de un hipotético precio de mercado competitivo, como ocurre en el Rescate en el Desierto. El segundo y más importante problema de la conceptualización de Wertheimer es evidente: no puede explicar por qué algunas transacciones satisfacen el estándar del mercado competitivo, pero aun así hay espacio para considerarlas explotativas.

Uno de estos casos es el del trabajo en sweatshops, que como la literatura afirma¹¹. La razón es que si bien en los mercados perfectamente competitivos el precio se fija en un punto de equilibrio en cual nadie tiene un poder especial para fijarlo (como sucede en el caso de los mercados imperfectos), esto pasa por alto la estructura de trasfondo en la cual trabajador y empleador interactúan. Esto es relevante porque el punto de equilibrio se determina en base al precio de reserva de cada parte, el cual a su vez es una función de cuáles son las alternativas que cada parte tiene: mientras menos alternativas tenga el trabajador, el precio de reserva será más bajo, y por lo mismo, el precio de equilibrio (Kates, 2019: 10). Es por esto que los salarios que las empresas pagan en las sweatshops pueden ser extremadamente bajos y, al mismo tiempo, surgir de mercados competitivos¹². Esto se debe a que los salarios del mercado competitivo no tienen en cuenta todas las condiciones de trasfondo que pueden existir en determinados contextos. Así, mientras que según Wertheimer puede ser explotador que Nike pague a sus trabajadores poco cualificados 4 dólares por hora en el Reino Unido, puede no ser explotador pagarles la misma cantidad (por el mismo trabajo) en otro país donde si bien hay competencia, los trabajadores son más vulnera-

¹¹ Parte de la literatura ha dicho también que no puede explicar la venta de órganos, la maternidad subrogada y la prostitución como explotación.

¹² En general la literatura discute acerca del carácter explotativo de las sweatshops sobre la base de que estas operan en un ambiente competitivo. Si el problema de las sweatshops (los bajos salarios, largas jornadas, riesgos) es que operan como monopsonio, entonces la conceptualización de Wertheimer es útil como criterio de explotación.

bles, porque por ejemplo enfrentan una pobreza extrema y no tienen derechos sociales garantizados¹³.

Wertheimer limita el alcance de su estándar porque decide conscientemente ignorar todas las condiciones de trasfondo o estructuras que determinan diferencias de poder entre las dos partes de un intercambio¹⁴. Ahora bien, la pregunta por supuesto es qué justicia ve Wertheimer en el mercado competitivo. Wertheimer no es completamente claro. Por un lado, afirma que el precio competitivo “refleja una dimensión moral crucial de la relación entre las partes de la transacción. El precio de mercado competitivo es un precio en el que ninguna de las partes se aprovecha injustamente de defectos particulares en la capacidad de decisión de la otra parte o de vulnerabilidades especiales de su situación” (1996: 232). A la luz de esta argumentación, pareciera que la competencia hace justo el intercambio porque asegura justicia en el procedimiento mediante el cual se llega al precio. Pero Wertheimer también afirma que la justicia del precio proviene del hecho de que en un mercado competitivo nadie puede fijarlo unilateralmente. En un mercado perfectamente competitivo, señala Wertheimer, “todos los compradores y vendedores son tomadores de precios... cuando decimos que A se aprovecha injustamente de B, típicamente asumimos que A podría haber elegido no aprovecharse injustamente de B, que su transacción específica podría haber ocurrido en términos más justos. Y esto es precisamente lo que generalmente no puede ocurrir en un mercado perfectamente competitivo” (1996: 217,

¹³ En la siguiente cita se puede ver cómo es que Wertheimer entiende el punto de que las condiciones de trasfondo modifican el precio competitivo: “Para evaluar la afirmación de que los estudiantes deportistas son explotados, hemos asumido un contexto en el que los estudiantes deportistas intercambian sus servicios deportivos por oportunidades educativas (admisión y/o becas) que de otro modo no estarían a su disposición... Pero las condiciones de fondo podrían ser diferentes. Supongamos que asumimos unas condiciones de fondo hipotéticas en las que todos los estudiantes que cumplen los requisitos pueden asistir a la universidad de forma gratuita. En estas condiciones de fondo, un mercado competitivo generaría un ‘salario’ (o valor para X) diferente para los estudiantes deportistas que el que recibirían en las condiciones de fondo actuales, al igual que los salarios que reciben los trabajadores en el equilibrio competitivo dependerán de si la sociedad proporciona una red de seguridad para los desempleados y, si es así, a qué nivel” (1997: 94).

¹⁴ La literatura suele distinguir entre una perspectiva “micro” y una “macro” al momento de determinar el estándar apropiado para medir si un intercambio es explotador (Snyder, 2010). El enfoque micro de la explotación se centra en determinar lo que hace que un intercambio particular sea explotativo, sin referencia a ninguna circunstancia de trasfondo que pudiera afectar a una de las partes (su pobreza extrema, la falta de derechos sociales garantizados). El enfoque macro de la explotación, por el contrario, se centra en determinar cómo la injusticia de trasfondo afecta al intercambio.

233ss)¹⁵. En un mercado competitivo cada agente debe tomar los precios como dados porque si una de las partes intentara aprovecharse, la otra parte rechazaría la oferta y buscaría otra más beneficiosa (Richard, 2021). Por esta razón, aunque los salarios que ofrecen las empresas sean bajos, son salarios que son el resultado de la competencia: si fueran inferiores al estándar competitivo, el trabajador siempre podría renunciar y encontrar una mejor oferta. En el caso inverso, dice Wertheimer, “si un empresario paga demasiado a sus empleados, se verá expulsado del negocio por los competidores que pueden vender a un menor precio porque pagan menos a sus empleados. MacDonalD podría pagar a un trabajador particular más que Burger King, pero no podría pagar a la mayoría de sus trabajadores mucho más que Burger King sin quedarse sin negocio” (1996: 218). Volveremos sobre este punto en la sección 4.

A diferencia de la conceptualización libertaria de Steiner, la de Wertheimer puede explicar mejor varios de los casos que consideramos instancias de explotación. Y es compatible con instituciones del derecho privado de contratos, que tienen por objeto corregir los casos de aprovechamiento injusto, en que la desproporción de las prestaciones es excesiva porque se aleja del precio en que usualmente se transa en el mercado¹⁶. Sin embargo, no logra dar cuenta del caso del trabajo en *sweatshops*. Solo lo logra en el entendido de que las regulaciones laborales y las leyes de salario son solo admisibles cuando tienen por objeto corregir mercados laborales imperfectos (no competitivos). Al igual que Wertheimer, la visión económica neoclásica sostiene que el salario mínimo es solo un dispositivo de corrección del mercado, diseñado para restaurar el “equilibrio” (Adams, 2019). Sin embargo, esto lleva a una concepción muy limitada del salario mínimo, fijado a la tasa competitiva de mercado y, por lo tanto, establecido independientemente de las consideraciones sobre las necesidades de los trabajadores (Adams, 2019)¹⁷.

2.3. La explotación y los deberes que nos debemos unos a otros

En respuesta a la perspectiva de Wertheimer, un importante conjunto de conceptualizaciones ofrecer un criterio distinto al mercado compe-

¹⁵ Wertheimer insiste en que “en un mercado competitivo, A no tiene espacio para negociar con B a un precio diferente, aunque A prefiera hacerlo” (1996: 233).

¹⁶ Así, por ejemplo, en la tradición continental existe lesión y en el derecho anglosajón la unconscionability. En ambos casos, el objeto es preservar la equidad del intercambio, equidad que usualmente se mide mirando el precio de mercado. Para una explicación histórica de estas instituciones ver Gordley, 1981 y 2007.

¹⁷ Este es el sentido que la doctrina del derecho del trabajo le suele dar al salario mínimo. Ver, por ejemplo, Davidov, 2018.

titivo como forma de identificación de los intercambios explotativos (Goodin, 1987; Sample, 2003; Mayer, 2007a y 2007b, Meyers, 2004 y 2007; Snyder, 2008 y 2010). Para estas teorías el mercado competitivo es compatible con la explotación, en la medida en que tenemos deberes positivos hacia otros vulnerables.

Estas teorías suelen identificarse con lo que se denomina “enfoque kantiano”. Kant sostenía que hay que actuar de forma que “se utilice la humanidad, ya sea en la propia persona o en la de cualquier otro, siempre como un fin, nunca como un mero medio”¹⁸. Usualmente esta máxima suele interpretarse en la forma de deberes de no interferencia: si coaccionamos o engañamos a alguien, estamos utilizando su voluntad como un medio para nuestros propios fines. Sin embargo, estas teorías consideran que la exigencia de tratar a los demás como fines en sí mismos también da lugar a un deber positivo de beneficencia, un deber que tiene como fin hacer posible que los demás actúen de forma autónoma. Este deber general de beneficencia frente a las personas vulnerables puede satisfacerse de distintas formas (caridad, impuestos, etc.). Se trata, por lo mismo, un deber imperfecto hacia los demás, en el sentido de que se trata de un deber no determinado: no se debe nada en particular ni a nadie en particular. Este deber cambia, sin embargo, cuando interactuamos con otros este deber imperfecto se vuelve en un deber perfecto, es decir, determinado: debemos ayudar a estas personas porque interactuamos con ellas, en ciertas circunstancias de trasfondo.

Para estas teorías las circunstancias de “trasfondo” deben ser tomadas en consideración a la hora de conceptualizar a un intercambio como explotación. Las circunstancias de trasfondo son relevantes en dos casos. En primer lugar, según Sample, explotamos cuando interactuamos con personas vulnerables y nos aprovechamos de una injusticia cometida contra ellos (Sample, 2003). Para Sample “[s]i obtenemos una ventaja de una interacción con otra persona, y esa ventaja se debe en parte a una injusticia que ha sufrido, no le hemos dado el respeto adecuado” (2003: 57). Estas conceptualizaciones, sin embargo, no se caracterizan por ofrecer una teoría histórica de la justicia o una teoría de la justicia (global o doméstica), por lo que no está del todo claro qué injusticias son relevantes, ni qué circunstancias clasifican como injusticias.

La segunda circunstancia de trasfondo relevante se presenta cuando intercambiamos con personas con necesidades básicas insatisfechas. Según Sample, explotamos cuando interactuamos con personas cuyas necesidades básicas se encuentran insatisfechas y descuidamos lo que es necesario para su bienestar o florecimiento (2003: 57). A diferencia del caso

¹⁸ Citado en Snyder, 2010: 196.

anterior, aquí no es necesario determinar las causas de la insuficiencia de necesidades básicas: no es relevante si la insatisfacción de estas necesidades se debe a la mala suerte o es el resultado de una injusticia cometida contra esas personas. En otras palabras, esas circunstancias de trasfondo son en sí mismas injustas: aunque diferentes teorías o concepciones de justicia doméstica o global discrepen sobre qué derechos tienen las personas o sobre el nivel de desigualdad que es admisible, la mayoría de las concepciones razonables coinciden en que la justicia exige el acceso a al menos un nivel mínimo de estos bienes (Malmqvist, 2013).

Esta conceptualización puede dar cuenta de las sweatshops. Como afirman sus autores, las circunstancias de trasfondo en que se encuentran las personas de países en desarrollo, con necesidades básicas insatisfechas producto del colonialismo y regímenes autoritarios, permite que las multinacionales puedan ofrecer salarios mucho más bajos (y condiciones más precarias) que las que ofrecerían en sus países de origen. Y por lo mismo, explotan, a sus trabajadores.

Pero tiene dos problemas como conceptualización de la explotación. El primero tiene que ver con el hecho de que intercambiar en estas dos circunstancias de trasfondo no parece ser condición necesaria para identificar una transacción como explotativa (Zwolinski, 2007; Malmqvist, 2013; Zwolinski, Ferguson y Wertheimer, 2022). Como hemos visto con la conceptualización libertaria de Steiner, la injusticia de las circunstancias no parece ser un criterio necesario para la identificación de la explotación. En muchas ocasiones podemos encontrarnos con intercambios que consideramos injustos, pero que no se deben a una injusticia cometida en el pasado, sino más bien a la mala suerte o a la negligencia de unas de las partes, que la deja en una posición vulnerable. Así, sucede, por ejemplo, con el caso de Puerto de Caledonia y Perdida en el Desierto. El mismo razonamiento vale respecto a las necesidades insatisfechas: no es difícil sostener que las personas pueden ser explotadas incluso cuando sus necesidades básicas están satisfechas. Por ejemplo, imaginemos el caso de un taxista que ofrece a llevar a una persona varada por un precio increíblemente alto. Esta persona no carece necesariamente de sus necesidades básicas. Puede tener suficientes ingresos, comida y bebida y podríamos suponer que si rechaza la oferta no sufrirá un daño grave, sino que simplemente tendrá que caminar durante muchas horas. Sin embargo, eso no cambiaría el hecho de que el taxista que le hace la oferta está tratando de explotarla. Por lo mismo, puede sostenerse que las personas pueden ser explotadas aun cuando sus necesidades básicas están satisfechas, por lo que la carencia de necesidades básicas satisfechas no son un criterio necesario para identificar la explotación. Estas conceptualizaciones son sub-inclusivas.

El segundo problema tiene que ver con el carácter suficiente del trasfondo como criterio de identificador de la explotación. Para Sample es explotación intercambiar a precio de mercado en circunstancias injustas de trasfondo o en circunstancias en que esos otros no pueden satisfacer sus necesidades básicas. El problema aquí, a diferencia del caso anterior, es que la conceptualización de Sample parece ser sobre-inclusiva: comprar o vender a precio de mercado cualquier bien de consumo (una manzana, por ejemplo) a una persona en las circunstancias anteriores sería explotativo. Esto parece hacer imposible el capitalismo. Las empresas explotarían al vender sus productos y servicios a precio de mercado a personas vulnerables, que se encuentren en cualquiera de las circunstancias antes vista. Esta conceptualización, entonces, cuestiona la forma en que se estructuran los intercambios bajo el capitalismo realmente existente.

3. UNA CONCEPTUALIZACIÓN PLURALISTA DE LA EXPLOTACIÓN

3.1. ¿Qué estándar?

La teoría de Sample, es sobre-inclusiva y sub-inclusiva, por lo que una mucho mejor conceptualización para los bienes de consumo es el mercado competitivo. ¿Significa esto que solo nos queda aceptar este estándar como única medida de la explotación, aplicable a todos los casos? No necesariamente. Uno podría sostener una teoría pluralista según la cual hay ciertos intercambios como cuando se intercambian bienes o servicios en que el estándar adecuado parece ser el mercado, y ciertos intercambios que por el tipo de relaciones que genera escapan al criterio del mercado competitivo: este sería el caso del intercambio de salario por trabajo en circunstancias de trasfondo en que existen necesidades básicas insatisfechas. En esa línea va la propuesta de Jeremy Snyder (2008, 2010). Snyder apela también a la noción de un deber imperfecto de ayudar a las personas necesitadas, que se transforma en un deber perfecto solo en la medida que interactuamos con otros que, por el tipo de interacción, dependen de nosotros. Así, Snyder sostiene que “la forma perfecta del deber de beneficencia se basa, según afirmo, en las conexiones con otros particulares a través de nuestros roles y relaciones. Podemos limitar el grado en que una interacción debe beneficiar a otro mediante ciertas medidas de lo que es razonable esperar de la relación. La primera medida relevante para determinar la razonabilidad, me gustaría argumentar, es la posible dependencia de la persona B de A para alguna necesidad X... Esta dependencia estará determinada en gran parte por el tipo y la duración de la relación dentro de su entorno contextual” (2008: 357). Para

Snyder, el deber perfecto de beneficencia que obligaría a intercambiar a un precio superior al mercado se aplica a ciertas relaciones solamente, y en su delimitación opera un criterio de dependencia de carácter contextual. Así, la propuesta de Snyder permite distinguir si se trata de un intercambio único por un bien de consumo de una relación que se mantiene en el tiempo y que involucra un intercambio permanente, como sucede con las sweatshops en el que el trabajador intercambia su fuerza de trabajo y se somete a la dirección de la empresa.

Ahora bien, si no es el mercado competitivo, ¿cuál es el estándar que habría que cumplir para que dichos intercambios no fuesen explotativos? Podría postularse, por ejemplo, un precio ideal: el precio que se transaría en circunstancias de trasfondo justas¹⁹. Un criterio distinto es el que ofrece autores como Sample o Arnold, para quienes intercambiar con otros vulnerables nos obligaría a satisfacer sus necesidades básicas (Sample, 2003; Arnold, 2003, 2006). Estos estándares son, sin embargo, muy exigentes: su satisfacción no es compatible con la supervivencia de la empresa. Y si partimos de la base de que lo que se debe hacer se encuentra limitado por lo que se puede hacer, no es posible caracterizar los intercambios como explotación²⁰.

¿Cuál, entonces, podría ser el estándar? Podría sostenerse que se trata de un salario superior al competitivo de mercado, pero que a la vez permita la supervivencia de la empresa. En esta línea va la propuesta de Snyder, quien sostiene que las empresas están obligadas a ceder a sus empleados desaventajados la mayor parte de los beneficios de la interacción que sea razonablemente posible, con el fin de que los empleados alcancen un nivel de vida mínimo decente (Snyder, 2008, 2010; con una

¹⁹ Así, según Mayer, para calcular el precio justo de un bien o servicio hay que “imaginar una transacción contrafactual en la que se elimine la desventaja relevante”. En ese caso, el precio justo sería “el precio que aceptaría o pagaría una parte no desfavorecida”. Así, el precio justo del café de “comercio justo”, dice Mayer, “no lo fija la competencia perfecta, sino alguna concepción de un nivel de vida decente para la mano de obra agrícola. Así, debería calcularse qué precio debería pagarse para producir este nivel de vida, y las desviaciones de este precio justo se consideran entonces pérdidas relativas o de explotación” (Mayer, 2007b: 145).

²⁰ O bien podrían ser caracterizados como explotación estructural: en la medida en que las empresas no tienen espacio para actuar de otra manera, se verían obligadas a explotar a sus trabajadores. Pero en ese caso no es posible responsabilizarlas por no cumplir con los estándares del precio ideal o de la satisfacción de las necesidades básicas. La explotación, en una conceptualización de carácter estructural, no es el resultado de agentes oportunistas a los que se puede responsabilizar individualmente. La explotación estructural se entiende mejor como un concepto crítico que puede ayudarnos a evaluar nuestras estructuras sociales, a entender cómo funcionan y a ver cómo benefician a ciertos grupos en perjuicio de otros.

postura ligeramente distinta, Meyers, 2007). De esta forma, el estándar viene limitado no solo por el tipo de interacción de que se trata, sino que también por la supervivencia de la empresa en el largo plazo.

A lo anterior Wertheimer bien podría responder dos cosas. Primero, el argumento general de que en un mercado competitivo nadie tiene poder para fijar el precio de lo que se intercambia. Y en particular, respecto a las sweatshops, que un salario superior al mercado competitivo no es posible; ya que sea o no bajo, es el único salario que permite a las empresas sobrevivir a la competencia del mercado²¹. El argumento general no es completamente correcto: como consumidores tenemos cierta latitud para pagar un precio superior si es que consideramos que tenemos un deber moral hacia otros, sin que eso nos impida necesariamente seguir participando en el mercado (Arneson, 2013). Respecto del trabajo, la respuesta a Wertheimer se sostiene sobre la base de argumentar que las empresas podrían redistribuir hacia abajo a partir de las utilidades de la empresa destinadas a sus dueños. Es posible sostener que las empresas tienen dos fines, que deben compatibilizar (sin que uno anule al otro): maximizar sus utilidades y satisfacer las necesidades básicas de sus trabajadores, lo último en la medida que permita a la empresa sobrevivir y generar utilidades (en una línea similar, Ferguson, 2018).

Por otra parte, el argumento, tal como lo expone Wertheimer, de que pagar un salario superior al mercado conlleva la quiebra de la empresa, opera sobre la base de que no todas las empresas subirían los salarios más bajos. Porque nótese que el argumento es que, si McDonalds cobra más por sus productos para compensar la subida salarial, perdería sus clientes en favor de los competidores que no lo harían (Burger King). Como vimos recién, la subida salarial debe compensarse bajando los dividendos pagados a los accionistas. Pero también hay que pensar que si el estándar moral es a la vez político (legal), vale respecto de todas las empresas, y por lo mismo, todas ellas deberían pagar más a sus trabajadores, porque las reglas se aplican a todos. Como la discusión suele ocu-

²¹ Frente a esto puede sostenerse que (1) un salario de mercado competitivo puede ser en determinadas circunstancias explotativo, con independencia de si las empresas pueden o no sobrevivir a la competencia si es que una regulación les exigiera pagar uno superior a ese estándar; (2) un salario de mercado competitivo no es explotativo si es que una regulación que exigiera uno superior a ese estándar impide a las empresas sobrevivir a la competencia. En este artículo se afirma (2), ya que se propone una conceptualización de la explotación que sea compatible con el capitalismo. Cabe señalar, además, que la afirmación (1) debe en seguida responder por qué exigir un estándar superior al mercado competitivo es todas las cosas consideradas, peor a que las empresas dejen de ofrecer trabajo, y como consecuencia, esto les impida a las personas explotadas mejorar su posición relativa. (Zwolinski y Powell, 2012).

rrir respecto de las sweatshops, que suelen externalizar la producción en países del tercer mundo porque no existen regulaciones laborales globales, la medida del salario queda entregada a la moral individual. Pero el problema de que una empresa deje de ser competitiva frente a otra no se produce si existieran regulaciones globales sobre la materia, tal como no se produce cuando se trata del mercado doméstico.

3.2. Deberes positivos y justicia distributiva

La segunda cuestión que se podría relevar frente al estándar propuesto —de un salario que permita satisfacer las necesidades más básicas, a la vez compatible con la supervivencia de la empresa—, es que parece confundir dos cuestiones diferentes: (1) por una parte, la pregunta de si tiene el trabajador derecho a los bienes necesarios para satisfacer sus necesidades básicas y (2) por la otra, si tiene el empleador la obligación de proporcionarlos. Como argumenta Kates, una respuesta afirmativa a la primera pregunta no implica una respuesta afirmativa a la segunda (2019: 7). La razón es que del hecho de que las personas tengan derecho a la satisfacción de sus necesidades básicas como lo es el abrigo, el agua, el alimento, la educación, la protección de la salud, entre otras, no significa que ellas deban ser satisfechas por las empresas a través del salario (2019: 7).

En la misma línea, Wertheimer sostiene que no es razonable esperar que la parte más favorecida repare las condiciones de trasfondo injustas a través de intercambios concretos y particulares (1996: 94-95). Según Wertheimer “no siempre es incorrecto o injusto que A realice una transacción mutuamente ventajosa con B, aunque B no realizaría dicha transacción en condiciones de fondo justas, sobre todo si A no ha provocado las condiciones de fondo injustas de B y no tiene ninguna responsabilidad especial para eliminarlas. Hay que distinguir entre aprovecharse de la injusticia y aprovecharse injustamente (de la injusticia). Sería responsabilidad de la sociedad cambiar las condiciones de fondo para eliminar esta forma sistémica de explotación” (1996: 95). Nótese que acá Wertheimer ofrece otro tipo de argumento, enteramente distinto al que parece principal de que las empresas no pueden pagar salarios superiores al mercado competitivo. Mientras este argumento apela a la idea de imposibilidad, el segundo argumento apela a la idea de deber (negativo): las empresas no tienen la obligación de pagar salarios superiores al competitivo, aunque puedan. Desde esta perspectiva, a menos que las empresas

hayan creado las circunstancias de trasfondo injustas²², no puede sostenerse que explotan –ya que no incumplen estándar normativo alguno– si los salarios que ofrecen, aunque de acuerdo con los mercados competitivos, siguen siendo insuficientes para satisfacer las necesidades básicas de los trabajadores²³.

Este argumento, según el cual no es posible hacer responsables a las empresas de la satisfacción de las necesidades básicas de sus trabajadores, incluso cuando el estándar está fijado en la medida de sus posibilidades, se sostiene sobre la base del argumento de que las cuestiones de justicia distributiva no deben ser atribuidas a nadie en particular, sino que a todos colectivamente. El liberalismo suele señalar que la justicia distributiva es un objetivo que se logra a través de la acción colectiva, es decir, que debe ser perseguido por la colectividad en su conjunto: paradigmáticamente, a través de impuestos, por un lado, y a través de prestaciones sociales que satisfagan las necesidades básicas de las personas, por el otro (Fried, 2015: 106). Así, el logro de los estándares que la justicia distributiva impone nunca son una carga que deba soportarse de manera individual, por el hecho de interactuar con personas cuyas necesidades no se encuentran satisfechas.

Esto tiene sentido en una economía de mercado. Como se señaló, para bienes de consumo el estándar de mercado competitivo parece ser el más adecuado en una conceptualización sobre la explotación, toda vez que es el estándar que utilizamos para determinar el valor de las cosas y por lo mismo, para medir la equivalencia del intercambio. Exigir un valor superior al mercado cuando quien vende o compra tiene necesidades sin satisfacer no solo parece ser incompatible con el capitalismo, sino que

²² Por supuesto, si las empresas crearon las circunstancias que luego les permite explotar (hacer ofertas injustas) nos encontramos ante un caso claro no solo de explotación, sino que de coerción. Si yo te empujo al mar y luego te ofrezco rescate por un precio altísimo puede sostenerse que yo intervengo en el curso de los eventos, restringiendo las opciones que tenías disponibles, para luego aprovecharme de ti. Lo mismo se aplicaría en el caso de las sweatshops. Una pregunta interesante es qué pasa si las empresas no crean las circunstancias que les permite posteriormente explotar, pero sí las mantienen. Malmqvist ha señalado que las sweatshops y las investigaciones médicas en el tercer mundo no son responsables de explotación si pagan salarios competitivos, pero sí son responsables de complicidad en la medida en que puede sostenerse que presionan para que los gobiernos no mejoren las condiciones de sus trabajadores o de sus ciudadanos (Malmqvist, 2013, 2017).

²³ Si bien las empresas no tendrían la responsabilidad de mejorar directamente la situación de sus trabajadores, sí serían responsables de contribuir a que este objetivo se logre por la vía de reformar las condiciones de trasfondo injustas. Tendrían, en otros términos, un tipo de responsabilidad política de carácter especial (Young, 2004).

supondría exigir de manera permanente y aleatoria redistribución a través del intercambio de bienes de consumo por dinero.

El punto, siguiendo a Snyder, es que *en ciertos casos* como el del trabajo asalariado, tenemos deberes especiales hacia otros. Estos pueden entenderse como deberes de justicia distributiva. El argumento de una conceptualización compatibilista de la explotación, en su mejor versión, es precisamente que, en ciertas circunstancias, tenemos deberes de justicia distributiva hacia otros con los que interactuamos²⁴. Estos deberes podrían derivarse de una teoría de la justicia liberal como la de Rawls (1999): aunque no es indiscutible, hoy muchos sostienen que el derecho privado (y el derecho contractual) es parte de la estructura básica de la sociedad a la que se aplican los principios de justicia rawlsianos. De esta forma, el intercambio de salario por fuerza de trabajo, de carácter privado, es también uno de los ámbitos de la justicia distributiva, probablemente el paradigmático (Kordana y Tabachnick 2004, Scheffler 2015, Xian Tan 2020). En este contexto, el trabajo en sweatshop sería explotativo a pesar de cumplir con el estándar del mercado competitivo, en la medida que ignoraría los deberes de justicia distributiva que, en determinados casos, tenemos unos hacia otros. Desde este punto de vista, el derecho del trabajo y las leyes del salario mínimo que rigen en el ámbito doméstico son fácilmente re-construibles como expresión evidente de la aplicación de deberes de justicia distributiva a las interacciones entre privados.

Ahora, podría afirmarse que si bien podemos sostener que en determinados contextos de interacción surgen deberes de justicia distributiva hacia otros, no existirían deberes de justicia distributiva a nivel global, que es precisamente el ámbito en que opera mayormente el trabajo en sweatshops. La razón es que, según una lectura ampliamente difundida de Rawls, los principios de justicia distributiva no se aplican en el contexto global porque no hay una estructura básica compartida de la cual estos surjan y a la cual estos se le puedan aplicar. No hay estructuras institucionales globales que puedan ser objeto de los principios de justicia y por lo mismo, en el orden global solo sería posible deberes asistenciales (Lorca, 2018, 2021). Esta lectura de Rawls, sin embargo, ha sido cuestionada notablemente por Ronzoni, con el argumento de que incluso a nivel global existen ciertas prácticas sociales y son de esas prácticas de las que

²⁴ La vinculación entre justicia distributiva y explotación no supone afirmar que si los salarios perpetúan la desigualdad o progresivamente la aumenta, eso signifique que son explotativos. Como se señaló, el estándar de la explotación en el caso del trabajo se determina de la correlación entre satisfacción de las necesidades básicas de los trabajadores y la sobrevivencia de la empresa.

surgen los principios de justicia (Ronzoni, 2007, 2009). Estos principios no tienen que ser idénticos a los que Rawls aplicaría en el contexto doméstico, pero sí serían sensibles al tipo de práctica social en cuestión. Una de esas prácticas, a nivel global, es la del trabajo, y es de ella de donde emanan deberes de justicia distributiva que, a la vez, se vuelven estándares para juzgar la justicia de esa misma práctica (Dahan et al, 2014)). Son esos deberes de justicia distributiva, que surgen de las relaciones de trabajo los que determinan el estándar para juzgar su carácter explotativo.

CONCLUSIONES

Como hemos visto en este trabajo, existen distintas conceptualizaciones de la explotación, las cuales ofrecen distintos criterios para determinar cuándo el aprovechamiento de la debilidad de una de las partes de vuelve injusto. Ninguna de ellas por si sola puede ofrecer una conceptualización que incluya, por una parte, casos como el de Puerto de Caledonia, o casos en que se ofrecen precios excesivamente alejados de los que usualmente se observan en el mercado, y a la vez el caso de las sweatshops. La teoría neoclásica de Wertheimer puede explicar muy bien el primer tipo de casos, pero no el segundo. Las teorías que postulan que tenemos deberes hacia los otros con los que interactuamos buscan explicar el caso del trabajo en sweatshops, pero muchas veces postulan criterios muy exigentes que hacen imposible dar cuenta de la forma en que funciona el sistema económico capitalista en que vivimos.

La propuesta de este trabajo es dar los lineamientos de una concepción pluralista de la explotación, no solo compatible con una economía capitalista, sino que a la vez la hace sustentable ya que puede cumplir con demandas de justicia social. Así, se sostiene que pese a ofrecer condiciones competitivas, el trabajo en sweatshops es explotativo porque las empresas se desentienden de las necesidades insatisfechas de los trabajadores, pudiendo mejorarlas sin detrimento para su supervivencia. Este deber de mejorar las condiciones se funda en una teoría de la justicia distributiva liberal compatible con el capitalismo, y aplicable no solo a nivel doméstico, sino que también global.

REFERENCIAS

- Adams, Z. (2019). Understanding the minimum wage: political economy and legal form. *The Cambridge Law Journal*, 78(1), 42-69.
- Aguayo, P (2020). Qué hay de malo en la prostitución. *Veritas*, (47), 9-30.

- Arcos, F. (2021). La explotación laboral en los países en desarrollo: ¿Un mal menor? El debate en torno a las sweatshops. *Anales de la Cátedra Francisco Suárez*, 55, 573-600.
- Arneson, R. (2013). Exploitation and Outcome. *Politics, Philosophy & Economics*, 12(4), 392-412.
- Arnold, D. (2003). Review: Exploitation and sweatshop quandary. *Business Ethics Quarterly*, 13(2), 243-256.
- Arnold, D. y Bowie, N. (2003). Sweatshops and Respect for Persons. *Business Ethics Quarterly*, 13(2), 221-242.
- Arnold, D. y Hartman, L. (2006). Worker Rights and Low Wage Industrialization: How to Avoid Sweatshops. *Human Rights Quarterly*, 28(3), 676-700.
- Christiano, T. (2015). What Is Wrongful Exploitation? En David Sobel, Peter Vallentyne, and Steven Wall (eds.), *Oxford Studies in Political Philosophy* (Vol. 1, pp. 251-275). Oxford: Oxford University Press.
- Dahan, Y., Lerner, H., Milman, F. (2014). Global Labor Rights as Duties of Justice. *Journal of Social Philosophy*, 45(4), 438-462.
- Davidov, G. (2018). Distributive Justice and Labour Law. En H. Collins, G. Lester and V. Mantouvalou (eds.), *Philosophical Foundations of Labour Law*. Oxford: Oxford University Press.
- Fairlam, H. (1996). Adam Smith's Other Hand: A Capitalist Theory of Exploitation. *Social Theory and Practice*, 22(2), 193-223.
- Ferguson, B. (2016). The Paradox of Exploitation. *Erkenntnis*, 81(5), 951-972.
- Ferguson, B. (2018). Exploitation and labor. En E. Heath, B. Kaldis and A. Marcoux (eds.), *The Routledge Companion to Business Ethics*. New York: Routledge.
- Fried, C. (2015). *Contract as Promise*. New York: Oxford University Press.
- García Manríque, R. (2019). Venta de órganos y desigualdad social. *Doxa*, (42), 309-333.
- Goodin, R. (1986). *Protecting the Vulnerable: A Re-Analysis of our Social Responsibilities*. Chicago: University of Chicago Press.
- Gordley, J. (1981). Equality in Exchange. *California Law Review*, 69(6), 1587-1655.
- Gordley, J. (2007). *Foundations of Private Law*. Oxford: Oxford University Press.
- Hale, R. (1923). Coercion and Distribution in a Supposedly Non-Coercive State. *Political Science Quarterly*, 38(3), 470-494.
- Heath, J. (2018). On the Very Idea of a Just Wage *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, 11(2), 1-33.
- Hobbes, T. (1996). *Leviathan*. Oxford: Oxford University Press.
- Hughes, P. (1998). Exploitation, Autonomy, and the Case for Organ Sales. *International Journal of Applied Philosophy*, 12(1), 89-95.
- Koplin, J. (2018). Beyond Fair Benefits: Reconsidering Exploitation Arguments Against Organ Markets. *Health Care Anal*, 26(1), 33-47.
- Kordana, K. y Tabachnick, H. (2004). Rawls and Contract Law. *The George Washington Law Review*, 73(3), 598-632.

- Lorca, R. (2018). Explotación y justicia global. *Revista de Ciencia Política*, 38(1), 105-123.
- Malmqvist, E. (2013). Taking Advantage of Injustice. *Social Theory and Practice*, 39(4), 557-580.
- Malmqvist, E. (2017). Better to Exploit than to Neglect? International Clinical Research and the Non-Worseness Claim. *Journal of Applied Philosophy*, 34(4), 474-488.
- Mañalich, J.P. (2018) El chantaje como coacción. Una reconstrucción lógica de la distinción entre amenazas y ofertas condicionales. *Doxa*, (41), 249-280.
- Mayer, R. (2007a). Sweatshops, Exploitation and Moral Responsibility. *Journal of Social Philosophy*, 38(4), 605-619.
- Mayer, R. (2007b). What's Wrong with Exploitation? *Journal of Applied Philosophy*, 24(2), 137-150.
- Meyers, C. (2004). Wrongful Beneficence: Exploitation and Third World Sweatshops. *Journal of Social Philosophy*, 35(3), 319-333.
- Meyers, C. (2007). Moral Duty, Individual Responsibility, and Sweatshop Exploitation. *Journal of Social Philosophy*, 38(4), 620-626.
- Miller, D (1999) Justice and Global Inequality. En A. Hurrell and N. Woods (eds.), *Inequality, Globalization, and World Politics*. Oxford: Oxford University Press.
- Nozick, R. (1974). *Anarchy, State, and Utopia*. Oxford: Blackwell Publishers Ltda.
- Nozick, R. (1999). *Socratic Puzzles*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Olsaretti, S. (2004). *Liberty, Desert and the Market*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rawls, J. (1999). *A Theory of Justice. (Revised Edition)*. Cambridge, Mass.: The Belnap Press of Harvard University Press.
- Richard, S. (2021). Wage Exploitation as Disequilibrium Price. *Business Ethics Quarterly*, 1-25. Disponible en <https://www.cambridge.org/core/services/aop-cambridge-core/content/view/6F1CA5D72D4F568A6CDD6B3DF1A2711F/S1052150X21000452a.pdf/wage-exploitation-as-disequilibrium-price.pdf>
- Ronzoni, M. (2007). Two Concepts of The Basic Structure, and Their Relevance to Global Justice. *Global Justice: Theory Practice Rethoric*, (1), 68-85.
- Ronzoni, M. (2009). The Global Order: A Case of Background Injustice? A Practice-Dependent Account. *Philosophy & Public Affairs*, 37(3), 229-256.
- Rivera-López, E. (2019). Consent and Exploitation in Bioethics: Individual Ethics and Legal Regulation. En E. Rivera-López y M. Hevia (eds.), *Contraversies in Latin American Bioethics*. (pp. 83-95). Springer.
- Sample, R. (2003). *Exploitation: What it is and Why it's Wrong*. Lanham, Md.: Rowman and Littlefield.
- Satz, D. (2010). *Why some things should not be for sale: The moral limits of markets*. New York: Oxford University Press.
- Scheffler, S. (2015). Distributive Justice, the Basic Structure and the Place of Private Law. *Oxford Journal of Legal Studies*, 35(2), 213-235.

- Snyder, J. (2008). Needs Exploitation. *Ethical Theory and Moral Practice*, 11(4), 385-405.
- Snyder, J. (2010). Exploitation and Sweatshop Labor: Perspectives and Issues. *Business Ethics Quarterly*, 20(2) 187-2013.
- Steiner, H. (1984). A Liberal Theory of Exploitation. *Ethics*, 84(2), 225-241.
- Steiner, H. (1987). Exploitation: A Liberal Theory Amended, Defended and Extended. En A. Reeve (ed.), *Modern Theories of Exploitation* (SAGE Modern Politics series).
- Steiner, H. (2010). Exploitation Takes Time. En J. Vint, J. Stanley Metcalfe, H. D. Kurz, N. Salvadori, and P. A. Samuelson (eds.), *Economic Theory and Economic Thought: Essays in Honour of Ian Steedman* (pp. 20-29). London: Routledge.
- Szygendowska, M. (2021). La gestación por sustitución como una forma de mercantilización del cuerpo femenino. *Revista de Derecho (Valdivia)*, 34(1), 89-109.
- Valdman, M. (2009). A theory of wrongful exploitation. *Philosophers' Imprint*, 9(6), 1-14.
- Vrousalis, N. (2018). Exploitation: A primer. *Philosophy Compass* 13(2), 1-14.
- Walt, S. (1984). Comment on Steiner's Liberal Theory of Exploitation. *Ethics*, 84(2), 242-247.
- Wertheimer, A. (1987). *Coercion*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Wertheimer, A. (1996). *Exploitation*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Wertheimer, A. (2011). *Rethinking the ethics of clinical research: widening the lens*. Oxford: Oxford University Press.
- Wilkinson, S. (2003). *Bodies for Sale: Ethics and Exploitation in the Human Body Trade*. New York: Routledge.
- Xing Tan, Z. (2020) Where the Action Is: Macro and Micro Justice in Contract Law. *Modern Law Review*, 83(4), 1-36.
- Young, I. M. (2004). Responsibility and Global Labor Justice. *The Journal of Political Philosophy*, 12(4), 365-388.
- Zwolinski, M. (2007). Sweatshops, Choice and Exploitation. *Business Ethics Quarterly*, 17(4), 689-727.
- Zwolinski, M. y Powell, B. (2012). The Ethical and Economic Case Against Sweatshop Labor: A Critical Assessment. *Journal of Business Ethics*, 107(4), 449-472.
- Zwolinski, M., Ferguson, B. and Wertheimer, A. (2022). Exploitation. En E. N. Zalta y U. Nodelman (eds.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Disponible en <https://plato.stanford.edu/archives/win2022/entries/exploitation/>.