



MARCANDO TENDENCIAS

Hacia un negocio socialmente responsable

www.comercioconjusticia.com

www.IntermonOxfam.org

**COMERCIO
CON
JUSTICIA**



Intermón Oxfam



“La verdad es que somos nosotros quienes determinamos las condiciones de las trabajadoras. Si la producción es estable, eso hace que las condiciones de las trabajadoras sean más estables, es bastante fácil”.

Jefe de cadena de una empresa proveedora

“Los derechos laborales no siempre se cumplen en Marruecos y las bajadas de precios y los pedidos urgentes los soporta el trabajador”.

Técnico de control de una empresa cliente

“Cuando sabemos que hay un cliente, estamos más tranquilas, y no estamos obligadas a trabajar sólo medio día. Cuando el trabajo es estable los trabajadores también, si no echan a mucha gente”.

Trabajadora

“Uno de nuestros clientes facilita información por adelantado lo que nos favorece en la planificación, pero el 60% de la producción es de otra empresa que no nos da un planning, así que no se ven resultados factibles en el trabajo de la fábrica”.

Gerente de una empresa proveedora

Adaptación de textos, diseño y maquetación: **punto&coma**

Fotos: © Intermón Oxfam

Impreso en papel 100% reciclado

Identificando buenas prácticas

Este documento es fruto del trabajo que viene realizando Intermón Oxfam con el sector textil para conciliar las prácticas de compra con criterios de RSC. Entre otras, hemos llevado a cabo las siguientes actividades:

- **diálogo** continuo con empresas del sector, con su patronal y otros grupos de interés*, así como un trabajo conjunto y coordinado con Oxfam Internacional.
- **taller de identificación** que reunió a empresas del sector textil y su federación nacional, sindicatos, auditoras de talleres textiles, la Campaña de Derechos Laborales de Marruecos y diversas ONG.
- **muestra** de ocho empresas (PYME y multinacionales) para observar la aplicabilidad de las prácticas identificadas.
- **investigación en Marruecos** para verificar el impacto de estas prácticas sobre la gestión de los proveedores y las condiciones laborales de las trabajadoras/es. Se mantuvieron entrevistas con responsables de 9 empresas proveedoras (entre cuyos clientes figuran Induyco, Inditex y Mango) y se realizaron dos reuniones a puerta cerrada con trabajadoras.

Los testimonios proceden de la investigación realizada en Marruecos. Se han omitido los nombres de las trabajadoras y de los proveedores para preservar su confidencialidad.

¿Qué entendemos por RSC?

La Responsabilidad Social Corporativa es el conjunto de obligaciones legales (nacionales e internacionales) y éticas de la empresa, que surgen de la relación con sus grupos de interés y del desarrollo de su actividad, de la que se derivan impactos en el ámbito social, medioambiental, laboral y de derechos humanos en un contexto global.

* **Grupo de interés:** cualquier colectivo afectado directa o indirectamente por la actividad de la empresa (trabajadoras/es proveedoras, clientes, accionistas, comunidad local...).



Hacia un negocio socialmente responsable

En un momento en el que el sector textil confección se encuentra, según los expertos, en crisis ante la fuerte competencia de productos elaborados en países con bajos costes de producción, el debate sobre la RSC, centrado principalmente en la exigencia de que las prendas que vestimos estén confeccionadas en condiciones dignas de trabajo, arrecia. La deslocalización de procesos productivos puede conducir a una *carrera hacia mínimos* de los estándares internacionales laborales o medioambientales, que ahondará la precariedad laboral de las trabajadoras/es del sector textil.

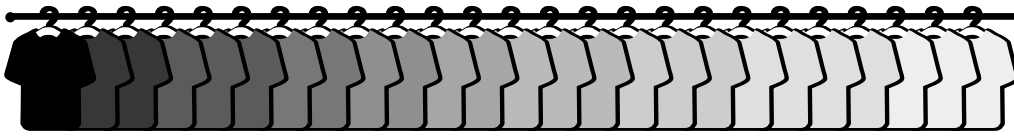
Los informes *Más por menos. El trabajo precario de las mujeres en las cadenas de producción globalizadas y Moda que aprieta. La precariedad de las trabajadoras de la confección y la responsabilidad social de las empresas*, mostraron cómo **las políticas empresariales que exigen entregas más rápidas, flexibles y baratas pueden perjudicar los derechos laborales** de las trabajadoras/es de sus cadenas de producción, que habitualmente se encuentran en países empobrecidos de bajo coste laboral.

El trabajo de Intermón Oxfam parte de que las empresas del sector textil confección pueden **incorporar prácticas de compra que, sin comprometer su competitividad, faciliten a los proveedores un mayor margen de actuación que puedan repercutir en sus trabajadoras/es** en forma de mejoras de sus condiciones laborales. A nivel internacional, además de Oxfam Internacional e Intermón Oxfam, otras organizaciones como la Ethical Trade Initiative (ETI) en Reino Unido, consultoras independientes como Insight y empresas como GAP o NIKE, coinciden en señalar la necesidad de conciliar la política de compra de las empresas (a partir de la identificación de buenas prácticas) con la política de Responsabilidad Social Corporativa.

Para más información:

- › *Más por menos. El trabajo precario de las mujeres en las cadenas de producción globalizadas.*
Oxfam Internacional, 2003
- › *Moda que aprieta. La precariedad de las trabajadoras de la confección y la responsabilidad social de las empresas.*
Intermón Oxfam, 2004
- › *El reto de la moda. Hacia una estrategia empresarial coherente con la Responsabilidad Social Corporativa.*
Intermón Oxfam, 2004

www.IntermonOxfam.org



El reto de la moda...

Las grandes empresas de la confección que se han acercado a la RSC lo han hecho en su mayoría desarrollando una política de proveedores que es todavía insuficiente. La responsabilidad sobre las condiciones laborales se traslada íntegramente a los proveedores, que deben asegurar el cumplimiento de los códigos de conducta como requisito para la continuidad en sus relaciones comerciales. Pero al mismo tiempo, la fuerte competitividad que vive el sector ha forjado un modelo de negocio (más rápido, más flexible, más barato) donde las condiciones de compra exigidas por la empresas cliente al proveedor dificultan la puesta en práctica y el control de los códigos de conducta.

+
• RÁPIDO

En 5 años, los plazos de producción se han reducido en un 30%.

+
• FLEXIBLE

Falta de programación, cambios inesperados en los pedidos, pedidos urgentes y de última hora...

+
• BARATO

Los precios se han reducido en los últimos años, llegando incluso al sistema de subasta en la búsqueda del precio más bajo.

Este modelo impone presión sobre talleres y fábricas proveedoras...

Dificulta la planificación y gestión del trabajo en la cadena de producción.

La inestabilidad de los pedidos origina la necesidad de aceptar todas las ofertas, con independencia de su precio, repercutiendo las pérdidas en las trabajadoras.

Se desincentiva la estabilidad laboral, se relaja el cumplimiento del código de conducta y se incrementa el riesgo de subcontratación en condiciones más precarias.

En muchas ocasiones se aceptan pedidos por encima de la capacidad de producción, y en otras se cierra la fábrica por falta de trabajo.

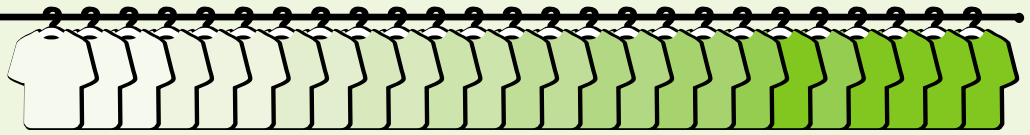
...que se trasladada a las trabajadoras/es

Exceso de horas de trabajo, fatiga y estrés (que conllevan lesiones), abuso de horas extra sin previo aviso o no remuneradas.

No se respetan los salarios mínimos, falta de cobertura social (no se cubren pensiones, ni bajas).

Las garantías de seguridad e higiene son mínimas.

Inseguridad laboral, subcontrataciones incontroladas y trabajo eventual o sin contrato.



...un nuevo modelo de negocio

El reto del sector textil es desarrollar una política de RSC que incluya prácticas de compra que incentiven el respeto de unas condiciones de trabajo dignas en toda la cadena de producción. Incluimos a continuación una visión general de buenas prácticas que se detallará en el desplegable central del documento:

- Integrar la RSC en la política y gestión general del negocio.
- Ajustar los pedidos a las capacidades del proveedor.
- Planificar, adelantar parte de la producción y anticipar información sobre los pedidos.

“Algunos técnicos nos envían información por adelantado sobre tintado, si llevarán un arrugado, para poder avanzar (...) esto ocurre porque tenemos mucho contacto con los clientes, hay mucho flujo de información”.

“Algunas empresas nos adelantan pedidos si lo necesitamos para que las cadenas de producción no se paren. Nos dan estabilidad para trabajar todo el año, si no fuese por ello, estos dos meses tendríamos el taller parado”.

- Mejorar la gestión de los eslabones superiores de la cadena de producción, agilizando los procesos de decisión previos al pedido al taller.
- Fragmentar pedidos, evitando localizaciones de riesgo para pedidos de última hora.
- Mantener relaciones estables con el proveedor.
- Negociar precios sostenibles y compartir el riesgo de las fluctuaciones de precio en el mercado.
- Reflejar en el precio la previsión y el condicionante tiempo (pedidos planificados, pedidos urgentes...).

“Tenemos un cliente que asume la responsabilidad de los fallos, en el caso de que el error sea suyo. En un momento tuve que parar una cadena porque no había llegado el material y enviar a las trabajadoras a casa, pero les pagaré ese día de trabajo porque el cliente me lo va a cubrir. Las trabajadoras contentas y yo también”.

Las empresas socialmente responsables tienen que cuestionarse si su gestión es coherente con sus exigencias éticas al proveedor. Es necesario que ‘miren hacia dentro’ y promuevan un debate con la participación de distintos departamentos y de los grupos de interés para identificar qué prácticas de su política de compras pueden estar perjudicando la aplicabilidad de los códigos de conducta.

Este nuevo modelo de gestión, donde la RSC es intrínseca a la política de empresa en todas sus facetas, potencia los impactos positivos generados por la actividad empresarial. También reduce riesgos en la producción (trabajadores cualificados y estables...) y en la reputación de la empresa. Se cuestiona así la validez del modelo tradicional que sólo busca maximizar beneficios a corto plazo, y se prioriza la sostenibilidad del negocio.

Para más información:

➤ *Marrying the commercial with the ethical.* ETI Forum www.ethicaltrade.org

➤ *¿Cómo compatibilizar política de compras y RSC? Posibles buenas prácticas en el sector textil.*

Documento de trabajo de Intermón Oxfam, 2004

Un contexto de riesgos...

Durante cerca de 30 años, el Acuerdo Multifibras (MFA, en sus siglas inglesas) reguló el mercado internacional del textil y confección mediante un sistema de cuotas que restringía los artículos textiles que se exportaban desde los países en desarrollo a EE UU y la UE. Con el fin de realizar una retirada progresiva de este sistema de cuotas, se estableció, en 1995 y en el seno de la OMC, el Acuerdo sobre Textiles y Vestido, que ha estado vigente hasta el 1 de enero de 2005. La eliminación progresiva de las cuotas a lo largo de 10 años debería haber permitido el repliegue ordenado de la industria textil europea y estadounidense, y la preparación de las economías más pobres para el libre mercado global.

Sin embargo, la realidad ha sido otra. La imprevisión de unos y otros ha desembocado en una difícil situación, especialmente para los países en desarrollo con menores recursos y capacidad de reacción como Bangladesh, Sri Lanka o El Salvador. **El fracaso en la gestión responsable de la transición hacia el libre mercado, nos enfrenta hoy a una serie de riesgos:**

● Impacto sobre la economía y el empleo

Existe el riesgo de que se cierren fábricas y se produzcan pérdidas masivas de empleo en los países productores. El impacto económico y social para trabajadores, familias, comunidades y economías nacionales afectará no sólo a la UE y EE UU, sino también, y en mayor medida, a los países más desfavorecidos cuyas economías tienen una alta dependencia del sector textil, y que verán incrementados sus actuales niveles de pobreza.

● Impacto sobre las condiciones de trabajo

El sector textil, además de por los bajos salarios, se caracteriza por una mano de obra femenina y poco cualificada, que tiene pocas oportunidades de encontrar empleos alternativos. La reestructuración del mercado puede perjudicar mayoritariamente a las capas sociales más desfavorecidas de los países más vulnerables. En la lucha por la competitividad y los márgenes de mercado, se debe evitar la precarización del trabajo como medio para recortar costes de producción y atraer la inversión extranjera. Esta *carrera hacia mínimos*, queda reflejada en las declaraciones de un proveedor marroquí:

“Tenemos una nueva política comercial de bajar los precios, porque China se lo está llevando todo. Y está dando resultados, la base es cambiar la mentalidad del trabajador, tender hacia el modelo chino. Normalmente, de los modelos fáciles sacamos entre 80 y 120 unidades a la hora, y ahora de los modelos complicados estamos sacando casi las mismas prendas”.

● Impacto sobre la reputación de las empresas

La retirada masiva y desordenada de la inversión en un país en desarrollo, que suele ir acompañada de cierre de fábricas y pérdida de empleo, plantea dudas sobre el discurso de la empresa en torno a la RSC, con el consiguiente impacto negativo sobre su imagen.



Importancia del sector textil en diversos países en desarrollo

País	% de textil en el empleo industrial	% de textil en exportación de manufacturas
Bangladesh	40	62
Sri Lanka	33	50
Camboya	62	82
Honduras y El Salvador	26	40
Lesotho	90	90
Marruecos	45	36

Algunas claves para hilar una política de compras coherente con la RSC

Integrar la RSC en la cultura de la empresa

Para que la RSC contribuya a lograr unas condiciones laborales dignas en toda la cadena de producción, tiene que estar integrada en la política y en la gestión general del negocio. Algunas medidas pueden ser:

- Situar a la persona responsable de la estrategia y gestión de la RSC en la línea ejecutiva de la empresa, en dependencia directa de la Dirección General o del Consejo de Administración.
- Establecer sistemas de formación, comunicación y coordinación entre los departamentos de compras y de RSC, asegurando la coherencia de sus políticas y la observancia del código de conducta como criterio valorativo en la selección de proveedores.
- Incorporar los criterios éticos en la valoración del sistema de incentivos o *bonus* del que disfrutan algunos agentes de compra a la hora de contratar con los proveedores.
- Establecer espacios de comunicación, participación y diálogo con los grupos de interés, ofreciendo de manera transparente la información relevante para ellos. Es particularmente interesante su participación en la elaboración, seguimiento y verificación de los códigos de conducta.

◆ 6 de las 8 empresas que componen la muestra aseguran coordinar a sus equipos de compras y RSC, aunque sólo 2 ofrecen formación a sus agentes de compra.

◆ 4 de las 6 empresas que tienen código de conducta, afirman haber realizado consultas con sus proveedores, y 5 de ellas dicen hacer públicos los resultados de la verificación a algún grupo de interés.

◆ De las empresas consultadas, se desprende que la mayoría de las grandes ya han situado al responsable de RSC en su línea ejecutiva, mientras que las pequeñas sólo empiezan ahora a trabajar en ello.

Planificar y anticipar los pedidos

Efectuar una programación ajustada de los pedidos de la temporada y hacer partícipe de ella al proveedor con antelación suficiente, lo que le permite mejorar la gestión y planificación del trabajo. Algunas medidas pueden ser:

- Anticipar al proveedor información de la colección, por ejemplo los próximos tejidos y tintes.
- Ofrecer acceso a los calendarios de pedidos.
- Adelantar parte de la producción, por ejemplo los pedidos de 'básicos'.
- Encargar camisetas blancas y otros básicos, y dilatar el tinte en función de la temporada.
- Desarrollar estrategias de *marketing* (por ejemplo las colecciones "hasta que duré") que ayuden a planificarse al proveedor.



◆ 6 de las 8 empresas de la muestra declaran planificar correctamente, no disponiendo las otras 2 de puntos de venta propios.

◆ Los proveedores consultados manifiestan que la planificación les permite organizarse mejor, reducir el exceso de horas de trabajo y cumplir las fechas de entrega. También disponen de más tiempo para ajustar correctamente el coste de su trabajo, evitando pérdidas económicas.

◆ Según los proveedores, anticipar los pedidos es una práctica que les permite evitar el 'paro técnico' por falta de trabajo, esta situación suele computar como vacaciones obligadas para las trabajadoras.

◆ Según las empresas consultadas, la programación de pedidos es más difícil para empresas que carecen de puntos propios de venta, ya que dependen de la planificación de sus propios compradores.

◆ Según las empresas consultadas, adelantar parte de la producción resulta más factible para las grandes, que ordenan a los proveedores pedidos de mayor envergadura.

"Mango e Induyco trabajan por colecciones y planifican, pero con Inditex tienes que ir al nivel de locura que van ellos, es un stress permanente que trasladan a la fábrica y yo a las trabajadoras. El que mejor planifica es Mango, muy pocas veces nos pide un pedido urgente al año".

Proveedor marroquí. Marzo de 2005.

"Nos ayuda mucho avisar y planificar con antelación. Así tenemos una estabilidad en la plantilla de trabajadoras, porque la tenemos en el trabajo durante todo el año. La gente no hace muchas horas extras, porque además de costarnos dinero se cansan".

Proveedor marroquí. Marzo de 2005.

Mantener una relación estable con el proveedor

Cultivar una relación sólida y estable con los proveedores a través de una comunicación directa, continua y fluida contribuye a aumentar la eficiencia en la gestión de la cadena de producción así como al cumplimiento de los códigos de conducta, al ofrecer en principio estabilidad y planificación en los pedidos. Algunas medidas pueden ser:

- Integrar más eficazmente al proveedor en el proceso de producción.
- Mejorar los mecanismos de comunicación desarrollando, por ejemplo, programas informáticos que permitan hacer un seguimiento de los pedidos, y agilizando la comunicación con el proveedor.
- Se considera que facilitar recursos (técnicos, financieros o tecnológicos) al proveedor es un factor clave para abordar el proceso de producción de manera unitaria.

"Mango tiene una gran organización interna y favorece mucho la comunicación, lo que nos facilita bastante el trabajo. Cuando tenemos algún problema llamamos directamente a la técnica y nos lo solucionan. Ella también va cada 10 ó 15 días a la fábrica".

Jefe de cadena marroquí. Marzo de 2005.

"Mango e Inditex sí que han apoyado inversiones. Hay una relación de confianza, puesto que llevamos años de relación comercial. También Induyco, cuando hemos necesitado cosas especiales, como pespunte, nos envían máquinas y luego se las devolvemos".

Proveedor marroquí. Marzo de 2005.



◆ 6 de las 8 empresas de la muestra declaran fomentar una relación directa, fluida y continuada con sus proveedores.

◆ La decisión de favorecer esta tendencia a la consolidación de proveedores requiere un análisis de riesgo, ya que la estabilidad suele suponer la reducción del número de proveedores. Esto por un lado introduce dependencia, y por el otro ofrece garantías al conocer mejor a los socios. Además se puede incurrir en mayores costes, ya que se otorga habitualmente al proveedor mayor capacidad negociadora, también en precios.

◆ Según las empresas consultadas, invertir en el proveedor puede resultar más complicado para las PYMES, que en muchas ocasiones tienen dificultades para invertir en I+D en su propio negocio.

Asegurar precios sostenibles al proveedor

Negociar con los proveedores precios sostenibles* contribuye al pago de sueldos dignos al trabajador y también a que no se acepten pedidos por encima de la capacidad de producción como estrategia para compensar las pérdidas de unos pedidos con otros. Algunas medidas pueden ser:

- Explorar la fragmentación de precios según diferenciación del producto, trasladando al proveedor el mayor precio que el consumidor está dispuesto a pagar por colecciones específicas (de más calidad, más exclusivas...).
- Garantizar la participación de las trabajadoras/es en las negociaciones, lo que supone una garantía en las prácticas de RSC.
- Respetar el precio y los plazos de pago acordados en la orden de pedido, de manera que el proveedor no tenga que 'financiar' el tiempo de demora hasta la comprobación de las entregas.
- Asumir los costes derivados de cambios en los pedidos o de la modificación de los plazos de entrega al proveedor.



"Los precios son negociables, pero han bajado muchísimo. Por ejemplo, Mango ha bajado el 25 % en el precio en el último año".

Proveedor marroquí. Marzo de 2005.

* El precio sostenible (o precio remunerativo, precio digno) permite no sólo cubrir los costes de producción sino también los mínimos necesarios para garantizar a las trabajadoras/es un salario que sustente unas condiciones de vida dignas.

◆ Sólo 1 de las 8 empresas de la muestra está abierta a negociar precios sostenibles, 3 declaran que estarían abiertas a la negociación del precio y 3 dan precio fijo (no negociable).

◆ Sólo 1 de las 8 empresas declara retener en ocasiones los pagos.

◆ 4 de las 8 empresas manifiestan que sí asumen o negocian los costes extra generados por pedidos urgentes o modificaciones de última hora.

◆ Los resultados obtenidos en la investigación sobre el terreno parecen indicar que la retención de los pagos es una práctica poco frecuente en el mercado español.

◆ Los proveedores consultados manifiestan de manera mayoritaria que la empresa cliente no está asumiendo los costes derivados de cambios en los pedidos o modificación de plazos de entrega al proveedor.

Mango es una de las empresas que ha rebajado en el último año los precios al proveedor. Según la empresa, esta tendencia obedeció a un cambio de estrategia que ha sido modificada. Afirma que se ha aprobado una subida general en los precios de las próximas colecciones de otoño e invierno. Por otra parte, la Dirección ha aprobado una nueva política de fragmentación de precios al consumidor, que se trasladará al proveedor, siempre bajo el esquema habitual de negociación de precios.

... y oportunidades

La eliminación de las cuotas puede suponer una oportunidad de desarrollo para países como la India o China, donde 200 millones de personas viven en la extrema pobreza, siempre que el incremento de su producción y capacidad exportadora se vean acompañados de otras medidas, entre ellas la de garantizar el respeto de los derechos laborales. En otros países, como Bangladesh o Marruecos, convertir la liberalización del mercado textil en oportunidades de desarrollo requerirá, además de iniciativas concertadas entre el gobierno y la patronal textil, mayores apoyos por parte de los países importadores, la comunidad internacional y las empresas del sector. Vías a explorar son: proporcionar la ayuda técnica y financiera necesaria, garantizar el cumplimiento de unas condiciones laborales dignas o desarrollar incentivos comerciales para el cumplimiento de estándares internacionales en estos países, siempre que no se conviertan en una medida proteccionista de los países importadores.

Bangladesh: soluciones compartidas

El **MFA Forum** es una iniciativa creada en 2004 con el objetivo de analizar los impactos del fin del sistema de cuotas en países empobrecidos que dependen del textil, e identificar acciones para su mitigación respetando los derechos laborales internacionales. Reúne a instituciones multilaterales como el PNUD y el Banco Mundial, ONG como Oxfam, sindicatos, empresas como GAP o NIKE e iniciativas como la ETI (Ethical Trade Initiative).

En Bangladesh, el MFA ultima el diseño de una *hoja de ruta* que establezca las responsabilidades de sus actores y sienta las bases de una industria textil viable, rentable, competitiva y responsable en el nuevo contexto internacional. Cuenta con el respaldo del PNUD y el Ministerio de Comercio de Bangladesh, y busca afianzarse con la adhesión de las grandes empresas textiles presentes en el país.

<http://www.mfa-forum.net/>

Camboya: una apuesta por los derechos laborales

En Camboya, cuya economía es muy dependiente del sector textil, el Gobierno apuesta por la viabilidad del sector y el respeto de los derechos laborales en sus fábricas textiles. *"Estamos manteniendo nuestros principios laborales una vez finalizadas las cuotas, porque sabemos que por eso seguimos teniendo compradores"*, afirma el ministro de Comercio.

Sus productos disfrutaban desde 2001 de un acceso comercial preferente a EE UU, que incentiva el cumplimiento de los estándares laborales internacionales. Camboya, bajo la tutela de la OIT, ha fomentado la presencia de inspectores externos y ha fortalecido a sus sindicatos textiles. La recompensa está siendo una mayor calidad de su producción y la fidelidad de grandes empresas clientes que valoran su control del riesgo laboral. *"La presencia de la OIT ha sido decisiva para quedarnos en Camboya"*, afirma un representante de GAP.

Fuente: *The New York Times*. 2 de junio de 2005



En última instancia, los gobiernos de los países empobrecidos han de garantizar el respeto de los derechos laborales en sus fábricas. Sin embargo, ejemplos como Camboya o Bangladesh evidencian la trascendencia del compromiso social de las grandes empresas con los países donde operan.

La RSC: Responsabilidad Social “Compartida”...

La gestión de la actividad textil bajo criterios de RSC debe tener como objetivo contribuir a garantizar unas condiciones laborales dignas a las trabajadoras/es de las cadenas de producción, pero para que ésto ocurra toda la industria textil -clientes y proveedores- debe aceptar su parte de responsabilidad. De acuerdo con la investigación realizada por Intermón Oxfam en Marruecos, podemos indicar que de manera general:

- Como consecuencia de las buenas prácticas, se aprecia una mejora en la gestión del proveedor, e indicios del potencial para una mejora en las condiciones de trabajo. Sin embargo, para que estos beneficios se reflejen plenamente al final de la cadena de suministro, es necesario un compromiso de todos los actores implicados: empresas, proveedores y gobiernos del Norte y del Sur.
- Las trabajadoras identifican las causas que originan unas condiciones laborales inaceptables, pero no los responsables: por ejemplo, la urgencia e imprevistos en los pedidos generan presión y horas extras; pero no son capaces de especificar si la imprevisión viene determinada por la empresa cliente o por la gestión del proveedor.



... por el sector textil en España

Habitualmente un proveedor trabaja para varias empresas, por lo que es posible que el impacto positivo de los clientes que aplican buenas prácticas quede mitigado por los que no las aplican, siendo necesario que la RSC se extienda a todo el sector.

Las empresas líderes del sector tienen la responsabilidad de actuar como catalizadores de un nuevo modelo de gestión que incorpore criterios éticos. Su ejemplo y dinamismo provocan un efecto dominó que repercute en todo el sector. **Pero es responsabilidad de FEDECON (Federación Española de Empresas de la Confección) formar, incentivar y promover el desarrollo de la RSC entre las empresas que la conforman, contando para ello con la participación de sus grupos de interés.**

Es también interés de FEDECON que sus empresas compitan en el mercado nacional e internacional en igualdad de condiciones. El respeto estricto de los estándares laborales internacionales establece el mínimo común aplicable a la industria textil en todo el mundo.

... por las empresas proveedoras

Las empresas proveedoras también deben llevar a cabo una gestión socialmente responsable. La investigación realizada por Intermón Oxfam apunta que aún cuando las empresas clientes aplican algunas buenas prácticas, como una planificación ajustada y una relación comercial estable, el proveedor no siempre aprovecha sus beneficios para transferir adecuadamente ese mayor margen de maniobra a sus trabajadoras/es en forma de mejores condiciones laborales.

“Queremos que la prima sea para las trabajadoras, no para los jefes y el supervisor, y que tengamos derecho a aceptar o rechazar las horas suplementarias. Además, la empresa trabaja para muchos clientes y no sabemos a quien pedirle ésto, ni quien nos va a asegurar una mejora laboral”.

Trabajadora marroquí. Febrero de 2005

Es necesario que los proveedores gestionen bajo criterios de RSC, y que sus gobiernos incentiven, promuevan y controlen su práctica, asegurando la aplicación de la legislación laboral nacional en conformidad con los estándares laborales internacionales.

Respetar el derecho a una vida digna



La RSC no es una cuestión de ámbito puramente empresarial, sino que trata del tipo de sociedad que queremos construir y del papel que asumen las partes que la conforman. Las empresas que gestionan su negocio incorporando criterios y políticas de RSC buscan dar respuesta a las preocupaciones y expectativas que manifiestan sus grupos de interés en materia social, laboral y ambiental. Con ello se reducen los impactos que minan el derecho que toda persona tiene a disfrutar de una vida digna, al tiempo que se potencia la capacidad de la empresa de actuar como motor de desarrollo que contribuya a la reducción de la pobreza.

Al ofrecer un salario digno, una jornada laboral razonable y un contrato estable se da la oportunidad de salir de la pobreza a millones de trabajadoras y trabajadores. Los beneficios repercutirán no sólo en sus condiciones de vida sino también en la calidad y productividad del trabajo, tal y como la experiencia ha demostrado.

El Estado, su primer garante

En el actual contexto de globalización económica existe el riesgo de que los estándares mínimos internacionales no estén garantizados en todos los ámbitos geográficos donde la empresa actúa. **El Estado**, primer responsable de su cumplimiento, **debe establecer un marco normativo suficiente que asegure que sus empresas respetan la normativa internacional en cualquier lugar donde operen.**

Gestionar con visión de futuro

La gestión de la RSC implica que la empresa:

- Asume su responsabilidad ante las 'externalidades' que su actividad genera, en base a unas decisiones tomadas en libertad. Estas externalidades afectan a bienes públicos (contaminación, potabilidad del agua, salud, etc.) y privados (derechos de los inversores, etc.), y en definitiva al derecho que toda persona tiene a mantener una vida digna.
- Desarrolla una herramienta estratégica de gestión que le permite identificar, prevenir, mitigar y, en su caso, compensar los efectos negativos que en materia social, laboral o ambiental produce su actividad, reduciendo o eliminando riesgos inherentes a la misma.
- Apuesta por la sostenibilidad del negocio a largo plazo, al considerar no solo elementos intrínsecos a la gestión de la empresa sino también la sostenibilidad de su mercado, de la comunidad y del medio ambiente donde tiene lugar su actividad.

Transparencia en la gestión de la cadena de producción

Para verificar y garantizar el cumplimiento de los estándares internacionales en la cadena de producción, es necesario que las empresas sean transparentes.

Muchas aducen que no pueden facilitar información sobre sus proveedores porque esto merma su competitividad.

Sin embargo, en España el Convenio Textil – Confección ya contempla la obligación de facilitar esta información a los sindicatos (si bien de manera general no se está llevando a cabo), y dos grandes firmas internacionales, GAP y NIKE, han dado pasos decisivos en esta dirección al admitir la primera la necesidad de revisar sus prácticas de compra, y al hacer pública la segunda una lista de todos sus proveedores.

Viabilidad de las empresas socialmente responsables

Las empresas del sector textil deben incorporar en su gestión criterios de RSC, al tiempo que aseguran la viabilidad de su negocio. Ambos objetivos deben ser compatibles y, lejos de resultar un obstáculo, la RSC puede y debe convertirse en una herramienta estratégica que de mayor impulso, en el largo plazo, a la sostenibilidad de un negocio rentable.

Muchas empresas consideran que la gestión y verificación de los códigos de conducta suponen un coste que reduce su margen de beneficio. Sin embargo, la gestión integral de la RSC implica en el medio plazo reducir los costes de verificación. Al desarrollar relaciones estables con el proveedor, integrarlos en la cadena de producción, abrir espacios de negociación, facilitar la interlocución con los trabajadores, etc. se reducen los riesgos, imprevistos e incumplimientos del código de conducta, variando con ello la intensidad (y el coste) del proceso de control sobre la cadena de producción.

Existen algunos indicios para suponer que los mayores costes de producción en los que pueda incurrir una empresa en su relación directa con el proveedor (al abrir, por ejemplo, espacios de negociación de precios), pueden verse compensados por los beneficios que conlleva una gestión más eficiente e integral de su proceso de producción, con lo que la rentabilidad operativa de la empresa (beneficio antes de amortizaciones, intereses e impuestos sobre ventas) no resulta finalmente afectada.



Repartir los beneficios

Grandes empresas de confección como NIKE, Inditex (grupo Zara) o Mango, han incorporado ya en su gestión algunos criterios de RSC y además algunas de ellas llevan a cabo prácticas de compras que se consideran potencialmente positivas y coherentes con su RSC. No parece que estas prácticas hayan mermado su liderazgo en el sector, ni hayan puesto en peligro su viabilidad, sus beneficios ni su previsión de crecimiento. **Es su responsabilidad desarrollar una política integral de RSC e interiorizar en su gestión el coste que ello pueda suponer, incluyendo el de compensación por las externalidades generadas.**

Inditex ha superado las expectativas de los analistas al cerrar el ejercicio 2004 con un beneficio neto de 628,1 millones de euros, lo que supone un incremento del 41% sobre el año anterior. El grupo, que ha logrado unas ventas de 5.670,4 millones de euros (un 23% más), ha logrado el mejor margen bruto de su historia con un 53,5%.

Fuente: Cinco Días, 1/4/05

Mango registró una cifra de negocio en tiendas propias y en franquicias de 1.055 millones de euros en 2004, lo que supone un incremento del 5,3% respecto al año anterior. Este año estima que la facturación alcance 1.100 millones de euros para la cadena y 875 para el grupo consolidado, lo que significa un crecimiento del 5% en comparación con el ejercicio 2004. El plan de negocio de la firma apuesta por la expansión internacional.

Fuente: Cinco Días, 1/2/05 y Expansión, 5/5/05

Para el año fiscal que terminó en mayo de 2004, NIKE incrementó sus ventas un 15% hasta alcanzar los 12.300 millones de dólares, frente a los 10.700 millones de dólares en el año fiscal de 2003. El resultado neto del año alcanzó los 945,6 millones de dólares, o 3,51 dólares por acción, frente a los 2,77 dólares por acción en 2003.

Prensa económica

Hacia un negocio socialmente responsable

Propuestas de Intermón Oxfam

A las empresas

- **Desarrollar una política de RSC en toda la cadena de producción**, basada en el diálogo con sus grupos de interés, que incluya un código de conducta (con un control fiable y transparente de su cumplimiento) que incorpore los estándares laborales mínimos recogidos en los convenios básicos de la OIT.
- **Analizar su política de compras a la luz de los criterios de RSC**, incorporando la perspectiva de proveedores y trabajadoras/es.
- **Desarrollar prácticas de compra que reduzcan la incertidumbre en la gestión del proveedor**, facilitando mayor estabilidad para las trabajadoras/es: mantener una relación estable y una comunicación abierta y fluida con los proveedores, haciéndoles más partícipes de la planificación; y establecer espacios de negociación para buscar precios sostenibles y condiciones de pago favorables a la gestión del proveedor.
- **FEDECON**, representante del sector textil confección en España, es el **primer responsable de informar, orientar y difundir la RSC entre sus miembros**, alentando la necesidad de que incorporen sus criterios a una gestión sostenible.
- **Los proveedores deben incorporar criterios de RSC** y aprovechar las oportunidades para gestionar el trabajo asegurando unas condiciones laborales dignas. Las empresas clientes deben reforzar las exigencias y el control, y desarrollar incentivos al efecto en sus políticas de compras.
- Tras el fin del Acuerdo Multifibras, será frecuente la **relocalización de empresas**. Éstas han de incorporar criterios de RSC en su toma de decisión: **valorar el cumplimiento de los estándares laborales a la hora de permanecer en un país o escoger nuevos destinos; y, en caso de retirarse, aportar garantías**: aviso previo, compensaciones a las trabajadoras/es y apoyo a programas de formación y reinserción laboral.

A los gobiernos de los países importadores

- Ofrecer **asistencia técnica y financiera a las industrias de los países en desarrollo** más vulnerables ante el fin del sistema de cuotas.
- Ofrecer **incentivos comerciales a los países productores para el cumplimiento de los estándares**

laborales, siempre que no los conviertan en un instrumento para proteger su propio mercado.

- **Promover el concepto de RSC en su industria**. Vincular las ayudas, créditos y otros instrumentos para la internacionalización de la empresa a la observancia de criterios de RSC.
- **Utilizar el poder de compra de la Administración Pública para premiar a las empresas más responsables, y sensibilizar a los consumidores/as**

A los gobiernos de los países proveedores

- Establecer y promover unas condiciones laborales dignas, y **garantizar la aplicación de su legislación y de los estándares internacionales**.
- **Facilitar el comercio y la exportación al sector textil, limando trabas e ineficiencias burocráticas** (en aduanas, procedimientos administrativos y transferencias financieras) y **luchar contra la corrupción**.
- Ofrecer **acceso a condiciones de crédito favorables**, mejorar las infraestructuras, facilitar **formación a las empresas** para mejora de la calidad y gestión sostenible.
- Desarrollar planes de **reestructuración de sus industrias textiles que aborden el impacto social del fin del Acuerdo Multifibras**, asegurando que, en caso de cierre, se realiza de manera ordenada, respetando la legislación sobre indemnizaciones y cobertura social.

A la OMC, la OIT y las Instituciones Financieras Internacionales

- Potenciar una relación positiva entre competitividad, empleo y condiciones laborales dignas. **Investigar fórmulas para mitigar el impacto del fin del Acuerdo Multifibras** y encontrar un equilibrio que permita que la liberalización de los mercados también los haga tender hacia la sostenibilidad.
- Desarrollar políticas específicas, **asistencia financiera y técnica a los países más vulnerables o medidas para facilitar el acceso a los mercados**. Iniciativas como el MFA Forum, que aglutina a todas las partes interesadas, indican posibles vías a explorar.



“Sí que existe un margen de maniobra para desarrollar más la RSC sin por ello perder competitividad... a través de nuevas tecnologías, I+D, desarrollo de estrategias y herramientas de gestión... sí que tienen cabida prácticas de negocio alternativas...”.

Directivo de una empresa española

Marcando tendencias. Hacia un negocio socialmente responsable da continuidad al documento ***Moda que aprieta. La precariedad de las trabajadoras y la responsabilidad social de las empresas***, presentado por Intermón Oxfam en 2004 en el marco de la campaña **Por un Comercio con Justicia**.

**COMERCIO
CON
JUSTICIA**

DEPARTAMENTO DE CAMPAÑAS Y ESTUDIOS
Alberto Aguilera, 15. 28015 Madrid
Tfn.: 91 548 04 58 - Fax: 91 559 16 67
e-mail: msambade@IntermonOxfam.org
www.IntermonOxfam.org



Intermón Oxfam
Soy IO

Intermón Oxfam somos personas que creemos en la justicia, la solidaridad y la paz.