

La guerra comercial: del gobierno político a la gobernanza económica

Sandra Chaparro

E-mail: sandrachaparro@yahoo.com

Historiadora y traductora

Política

Recibido: 13 de febrero de 2021

Aceptado: 7 de abril de 2021

RESUMEN: Este artículo pone de relieve el cambio en los valores públicos que ha tenido lugar en nuestras sociedades debido al destacado papel que desempeñan las grandes corporaciones en el mundo actual. Han sido piezas clave en la conformación de una economía global, han llegado a suplantar a los estados en muchos ámbitos y su protagonismo se refleja en las múltiples guerras comerciales que asolan al planeta. Son personas jurídicas con plenos derechos y con vocación transnacional, que no se rigen por valores políticos tradicionales como la igualdad, la libertad o la solidaridad, sino por directrices de corte económico como la eficacia, la jerarquía o la búsqueda del beneficio. En estas páginas se reflexiona sobre el cambio de rol de las grandes corporaciones, su acceso al poder político y los valores que defienden.

PALABRAS CLAVE: Corporaciones; guerra comercial; guerra de divisas; valores públicos; economía global.

The trade war: from political government to economic governance

ABSTRACT: This article deals with the change in public values, that has been taking place in our societies due to the leading role played by big corporations in today's world. Corporations have been a driving force for global economy, have replaced government action in many areas and their growing role reveals itself in the trade wars we are immersed in. They are legal persons with full rights that operate at national and transnational level. Their core-values are not of a political nature (equality, freedom or solidarity) but of an economic kind (efficiency, hierarchy and the pursue of benefit). In these pages some ideas are put forward on the new role of modern corporations, their access to power and the values they uphold.

KEYWORDS: Corporations; trade war; currency war; public values; global economy.

1. Introducción

¡Europa está en guerra! Es una guerra de lujo: muchos ciudadanos ni siquiera son conscientes de la existencia del conflicto. Al contrario que en el caso de las batallas convencionales, en las guerras comerciales no hay derramamiento de sangre, pero sus nocivos efectos a medio y largo plazo justifican el uso del sustantivo “guerra” porque el proceso incluye víctimas directas y colaterales, asaltos, estrategia y cualquier otro rasgo que consideremos propio de un enfrentamiento bélico. La sorpresa es aún mayor si tenemos en cuenta que la Unión Europea está en guerra con los Estados Unidos de Norteamérica. El *casus belli* ha sido una de las disputas corporativas más importantes del mundo.

El conflicto dio lugar en 2019 a la imposición de aranceles por parte de Washington a productos de la Unión Europea por valor de 7.500 millones de dólares anuales. La OMC, árbitro en las disputas comerciales internacionales, autorizó a Estados Unidos a imponer estos aranceles para corregir los desequilibrios generados por la concesión de ayudas públicas a la compañía aeronáutica europea Airbus, pero, el pasado otoño, ese mismo organismo también autorizó a la UE a imponer aranceles

a productos estadounidenses por valor de 4.000 millones de dólares americanos anuales, esta vez en represalia por los subsidios que los norteamericanos habían concedido al fabricante de aeronaves Boeing.

De manera que la guerra que vivimos actualmente se gestó por las ayudas concedidas al sector aeronáutico, pero hoy los aranceles impuestos afectan a muchos productos que nada tienen que ver con los aviones, como bebidas alcohólicas, textiles, café, maquinaria, productos lácteos y cárnicos. Los productores españoles de aceite de oliva, vino, conservas, embutidos curados, quesos y frutas están en alerta máxima.

2. ¿Qué es una guerra comercial?

Una guerra comercial es la confrontación entre dos o más países mediante la imposición de barreras arancelarias y no arancelarias. Este tipo de enfrentamientos no es nada nuevo. Las guerras comerciales se han dado con cierta frecuencia desde principios del siglo XIX, sobre todo al amparo de conflictos armados, del colonialismo y de las crisis económicas. Pero, a medida que avanzaba el proceso de globalización, las consecuencias fruto de estos conflictos aumentaban

exponencialmente para el conjunto de la sociedad internacional. En un mundo tan globalizado como el actual, los conflictos comerciales entre países, que acaban en la imposición o subida de aranceles e incluso en el veto a empresas extranjeras, afectan al sistema económico y financiero global. Reflexionar sobre las guerras comerciales se ha convertido en un ejercicio imprescindible, porque en el contexto internacional en el que vivimos la posición económica de un país es la rama más importante de su política exterior.

Los protagonistas de la última gran guerra comercial del siglo *xxi* han sido China y Estados Unidos, pero no son los únicos que se han visto envueltos en este tipo de conflictos: Reino Unido, Irlanda, Canadá, Corea del Sur, Japón o la Unión Europea también han participado en episodios similares en las últimas décadas. Un país puede imponer restricciones al comercio con otro por considerar sus prácticas desleales o poco éticas. Además, suele alegarse que hay que proteger a la industria local en detrimento de los productores extranjeros y reinvertir en la industria nacional. Pero el resultado de estas maniobras bien puede ser una escalada de restricciones que se retroalimenta: un actor comienza implementando este tipo de

medidas, la parte perjudicada las replica y al final las limitaciones acaban afectando a muchos productos o servicios. En un mundo caracterizado por la globalización económica este tipo de medidas suponen una durísima presión.

La actual guerra comercial entre China y Estados Unidos ilustra a la perfección las inmediatas repercusiones internacionales de esta táctica. Amenaza con afectar seriamente a la economía internacional, dado que los contendientes son grandes potencias económicas y la disputa afecta a materias tan básicas como el acero. Ambas partes luchan por una mayor preponderancia política recurriendo a la estrategia de imponer su hegemonía económica. En 2010, China arrebató a Japón la segunda posición en la lista de economías más potentes del mundo. Desde entonces pisa los talones a Estados Unidos, y algunos economistas pronostican que en el futuro la economía china superará a la estadounidense y se colocará en primera posición. No deja de ser una previsión, pero lo cierto es que en los últimos años el aumento del Producto Interior Bruto chino ha sido superior al de los Estados Unidos¹.

¹ <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD>; <https://www.oecd.org/perspectivas-economicas/>

El enfrentamiento no es la única solución. Existe la posibilidad de llegar a acuerdos comerciales en foros políticos y diplomáticos que faciliten los intercambios y eviten el aislamiento internacional que generan las políticas proteccionistas. Al contrario que Estados Unidos, la UE, uno de los grandes bloques económicos que tendrá mucho que decir en el futuro sobre las formas de intercambio en el mundo, ha apostado por la búsqueda de consensos eludiendo el conflicto directo. La firma de los acuerdos Mercosur, en junio de 2019, creó un nuevo espacio de intercambios regulados entre la UE, Argentina, Paraguay, Uruguay y Brasil en un mercado prácticamente libre de aranceles, que abarca a 780 millones de consumidores. La UE hizo valer así su voluntad de gestionar la globalización con acuerdos multilaterales, buscando la diplomacia en vez de la guerra.

3. Consecuencias de la guerra comercial

La mayoría de los economistas opina que el libre comercio aumenta el nivel de producción e ingresos económicos mientras que las barreras comerciales reducen ambas variables al provocar una subida de precios y reducir

las cantidades de bienes y servicios a disposición de empresas y consumidores. Lo normal es que los aranceles se trasladen a productores y consumidores, lo que implica un alza en los precios de productos acabados, piezas y materiales que desincentiva la inversión, con la consiguiente pérdida de puestos de trabajo y la reducción del PIB. Pongamos de nuevo a Estados Unidos como ejemplo. Según un informe de la Tax Foundation², un grupo de expertos con sede en Washington que recopila datos y publica estudios sobre las políticas fiscales de los Estados Unidos desde 1937, los aranceles impuestos hasta ahora por la administración Trump a la UE reducirán el PIB norteamericano a largo plazo en un 0,25% y los salarios en un 0,16%.

Otra de las consecuencias nocivas de una guerra comercial es la posibilidad de desencadenar una guerra de divisas. La devaluación favorece las exportaciones del país que recurre a ella abaratando sus productos en el exterior. Este incremento de las exportaciones puede estimular la economía local en un primer momento y generar empleo, pero, a largo plazo, la

² TAX FOUNDATION, *Taxes and Growth Model*, 2018.

interdependencia de la sociedad internacional tiende a generar un efecto rebote que lleva a otros países a adoptar políticas similares para reconducir la situación. Actualmente la guerra comercial entre China y Estados Unidos ha incrementado el riesgo de una guerra de divisas, tal y como se desprende de la devaluación del yuan a mínimos históricos. Pekín intenta fomentar las exportaciones chinas que se han visto perjudicadas por los aranceles estadounidenses. El desenlace de la disputa puede afectar gravemente al equilibrio económico internacional. Los mercados de valores también se ven afectados. El recrudecimiento del conflicto provocó un descenso de los principales índices bursátiles de Estados Unidos y Europa, que cayeron ante el temor provocado por una posible desaceleración económica³. Los inversores muestran su preocupación por las guerras comerciales que ponen obstáculos al crecimiento global y pueden dar lugar a una recesión.

³ <https://www.lavanguardia.com/economia/20190802/463814840701/bolsas-europeas-desplome-guerra-comercial-china-eeuu.html>.

4. Del gobierno político a la gobernanza económica

La gestión de la pandemia del Covid-19 ha suscitado un debate sobre si el mal menor supone salvar vidas o salvar a las economías. Lo que probablemente hace décadas hubiera sido imposible de legitimar: el sacrificio de vidas humanas a cambio de un correcto funcionamiento económico-financiero hoy es aceptado por muchos ciudadanos de Occidente, dispuestos a descontar cierto número de defunciones al día antes de exigir a sus gobiernos que adopten medidas de confinamiento que podrían salvar esas vidas, pero arruinarían a muchos.

Quizá no hayamos reflexionado lo suficiente sobre las razones que explican este cambio fundamental en nuestra jerarquía de valores, pero no cabe duda de que está relacionado con el acceso de las corporaciones, tradicionales detentadoras del poder económico, al poder *político*. En la década de 1980, los problemas económicos y el neoliberalismo predicado por Milton Friedman y Arnold Harberger desataron una oleada de privatizaciones de empresas públicas. A continuación, los mercados asistieron atónitos a un duro proceso de concentración empresarial que ha llevado a que el 10

por ciento de los grupos que cotizan en bolsa generen el 80 por ciento de los beneficios en el mundo. En 1990, operaban en Estados Unidos 37 bancos; en 2017 solo quedaban cinco, que acaparaban el 45 por ciento de los activos del país. Hoy, los grandes almacenes norteamericanos Walmart tienen ingresos que superan el PIB de Polonia⁴. Según un artículo publicado en 2018 por la revista digital estadounidense Business Insider, el Banco de Santander obtuvo en 2017 unos ingresos equivalentes al PIB de Panamá. Ese mismo año los beneficios de Netflix fueron superiores al PIB de Malta, Mercadona consiguió beneficios mayores que el PIB de Nepal, Inditex superó el PIB de Paraguay, Walt Disney el de Bulgaria y Microsoft el de Eslovaquia⁵.

Su gran capacidad de influencia sobre los gobiernos democráticamente elegidos la ha convertido en una pieza clave de los modelos de desarrollo y las políticas públicas de las economías más avanzadas del planeta. Estos nuevos actores de la arena política no están comprometidos con ningún modelo nacional ni con sociedad

alguna. Tienen una orientación transnacional, sus fines son de lucro y compiten a nivel internacional por el poder y la influencia con el exclusivo fin de aumentar sus beneficios. Disponen de muchos recursos, talentos e instrumentos legales para socavar sistemáticamente la capacidad de gobierno de los Estados. De manera que el corporativismo supone un debilitamiento de los actores políticos tradicionales con la consiguiente disminución de la legitimidad de las formas democráticas de gobierno.

Además, en las últimas décadas el Estado ha ido perdiendo algunas de sus funciones principales en el ámbito de la provisión de bienes públicos como la seguridad, las infraestructuras, la salud o la educación, debido a los procesos de privatización de empresas estatales y al desmantelamiento de muchos servicios públicos durante la grave crisis económica mundial de hace unos años. Hoy, muchas empresas privadas transforman la prestación de un servicio público esencial en un negocio, y, aunque las propias compañías suelen desarrollar programas sociales de ayuda a los desfavorecidos, sería deseable que fueran los contribuyentes de un país o sus representantes democráticos quienes decidieran el uso que se debe dar

⁴ *El País*, "La amenaza de los oligopolios mundiales" (5-12-2017).

⁵ <https://www.businessinsider.es/apple-netflix-zara-mercadona-otras-21-grandes-empresas-son-tan-206192>

al dinero aportado por los ciudadanos. Es decir, las corporaciones ya no se limitan a competir con el estado: en algunos casos lo están suplantando.

5. Los nuevos actores políticos: las corporaciones

Basta con buscar en internet la lista de las mayores corporaciones del mundo para hallar tecnológicas (Apple, Google, Microsoft, Amazon), financieras (JP Morgan, Visa), farmacéuticas (Pfizer, Bayer) e incluso otras de aspecto más inocente, como Coca Cola o Ikea. Según un informe publicado en 2011 por PLOS ONE, una red dedicada a la monitorización de las actividades corporativas a nivel mundial, 147 firmas controlan el 40 por ciento de la riqueza mundial. El estudio advierte de una mayor concentración de acciones en manos de inversores institucionales como bancos, compañías de seguros o fondos de inversión. Algunos de ellos operan de forma peligrosamente especulativa, como el del magnate estadounidense George Soros⁶.

⁶ S. VITALI – J. B. GLATTFELDER – S. BATTISTON, “The Network of Global Corporate Control”, *Plos ONE* 6/10 (2016) e25995.

Muchos de estos nuevos actores políticos cambiaron su identidad nacional (dejaron de ser “el orgullo” de un país) por una transnacional debido a dos razones: posicionarse lo mejor posible en el nuevo mercado global y eludir las regulaciones e impuestos nacionales. Cuentan con más recursos financieros que un gran número de gobiernos nacionales y además tienen un enorme peso político debido al impacto de sus decisiones sobre inversión. En sectores clave como la energía o las finanzas este asalto al poder de las corporaciones parece especialmente preocupante.

Las élites nacionales suelen considerarlas aliadas clave en sus esfuerzos de modernización, debido a su gran receptividad a los procesos de cambio, a su manejo de tecnología punta, a sus jerarquías flexibles y a su gran capacidad de organización de actividades transfronterizas. Pero hay que tener en cuenta que no es oro todo lo que reluce. Las corporaciones han multiplicado su presencia en todos los niveles de la toma de decisiones políticas, económicas y financieras y el enorme volumen de medios con el que cuentan les permite comprar influencias de forma casi ilimitada. En el caso del grupo de empresas transnacionales industriales y de servicios, la

“deslocalización” de la producción desde su contexto económico originalmente nacional ya ha ocasionado una considerable pérdida de puestos de trabajo en los países de origen y un importante descenso en sus ingresos fiscales.

Las corporaciones son personas jurídicas con plena capacidad de acción. Las componen personas físicas, que, sin embargo, ven limitada su capacidad de actuación y toma de decisiones porque han de actuar siempre en beneficio de la empresa. Su regulación jurídica ha quedado obsoleta ante el ritmo de crecimiento, los procesos de monopolización y la capacidad de influencia política de estas nuevas macroempresas, altamente tecnologizadas y con influencia en medio mundo. No contratan a sus directivos para que sean solidarios o gesten espacios de libertad, su meta no es reducir la desigualdad entre países ricos y países pobres sino ganar dinero y obtener poder.

Se trata de personas artificiales que no tienen por qué atenerse a las normas sociales y ponen en peligro a muchos seres humanos (pensemos por ejemplo en el deterioro ecológico del planeta que están causando) sin sentir por ello el menor remordimiento. De hecho, tienen su propia versión del “secreto de estado”. En el mundo comercial moderno se llaman

acuerdos de confidencialidad y los firman con su contrato de trabajo miles de empleados que dotan así a la corporación de una opacidad beneficiosa para sus negocios.

Estos gigantes económicos se defienden alegando que ofrecen a la gente oportunidades en sistemas capitalistas en los que quien decide es el consumidor. Sin embargo, como bien ha señalado en múltiples entrevistas y escritos el intelectual norteamericano Noah Chomsky, la forma de publicidad actual es sibilina y manipuladora porque lleva a los consumidores a elegir los productos que compran sin tener en cuenta exclusivamente sus intereses sino asimismo otros factores normalmente relacionados con la aceptación social⁷. Las grandes corporaciones crean necesidades artificiales que luego se apresuran a cubrir con sus productos. Como señala Naomi Klein en su libro *No logo* las empresas dedican mucho dinero a proyectar una imagen de sí mismas y de su marca que impacte adecuada-

⁷ N. CHOMSKY, Entrevista concedida a Znet, 2005, <https://www.sinpermiso.info/textos/el-estado-y-las-corporaciones-entrevista-a-noam-chomsky>. Cfr. XXII Jornades Llibertàries de CGT València, 2021, <https://rebellion.org/las-corporaciones-son-lo-mas-cercano-al-totalitarismo-que-los-humanos-han-podido-crear/>

mente en los consumidores⁸. Rara vez se invita al ciudadano a una reflexión racional sobre sus intereses; se le ofrece una imagen atractiva, que apela a sus sentimientos o frustraciones y promete cubrir con el producto anunciado cualquier carencia que le haga infeliz.

6. Valores corporativos

La existencia de nuevas reglas del juego, claras y consensuadas resulta aún más urgente si tenemos en cuenta que el cambio de actores implica un cambio de los valores básicos por los que regimos nuestras vidas como individuos y como grupo. La mayoría de nosotros aún cree vivir en un mundo regido por valores eminentemente políticos como la libertad, la igualdad o la solidaridad, cuando la realidad es que ciertas actitudes correctas desde el punto de vista político atentan contra las claves del funcionamiento corporativo basado en la maximización de la rentabilidad y en la eficacia. No es que haya que mantener los antiguos valores a cualquier precio, pero nuestro supuesto apoyo incondicional a los procesos democráticos hubiera debido gestar un proceso de diálogo sobre la conveniencia o no de alterar nuestra

escala de valores, en qué medida y de qué forma.

Al finalizar la Guerra Fría los mercados vivieron una época de gran auge. Se dijo que ningún otro mecanismo había demostrado ser mejor para la producción y la distribución de bienes ni generado mayor prosperidad. Sin embargo, los resultados no han sido todo lo buenos que cabía esperar y hoy la lógica de comprar y vender ha excedido el marco del intercambio de bienes materiales para pasar a determinar nuestra vida entera. El mercado y el pensamiento mercantilista se aplican a aspectos de la existencia que tradicionalmente no estaban sometidos a las reglas del mercado.

Según el sociólogo norteamericano Jeremy Rifkin, fundador de la Foundation for Economic Trends, que examina desde 1977 el impacto económico, medioambiental, social y cultural de la economía global, los ideólogos capitalistas prometieron introducir al mundo pobre en la aldea global de la alta tecnología, pero incumplieron su promesa. "Nos dijeron que la globalización, bajo el ojo avizor de los mercados capitalistas, crearía un mundo más estable y pacífico. Sin embargo, los frutos del progreso económico no se distribuyen equitativamente, porque la lógica de la sala de juntas siempre pasa por la

⁸ N. KLEIN, *No logo*, Paidós 2002.

reducción de los costes de producción para maximizar los beneficios del accionista, lo que implica disminuir, siempre que sea posible, los salarios de los trabajadores y reducir los gastos dedicados a conservar el medio ambiente del que depende toda actividad económica futura”⁹.

En vez de velar por una distribución justa de la riqueza, las grandes corporaciones se han ido haciendo cargo, poco a poco, de la gestión de bienes que hasta muy recientemente se encomendaba a los poderes públicos por su importancia estratégica. Se ha privatizado la gestión de hospitales públicos y de prisiones. Han surgido gigantescas organizaciones de seguridad privada, como la empresa norteamericana Blackwater, que han convertido las guerras del primer mundo en campo de batalla de mercenarios. A esta dejación de funciones públicas por parte del Estado hay que añadir una serie de nuevas “mercancías” puesta en el mercado global. Pensemos en los vientres de alquiler, en la venta de órganos para trasplantes o en los intentos de privatización, hace unos años, del servicio municipal de agua potable en Cochabamba,

⁹ J. RIFKIN, “Europa y el futuro del capitalismo”, *El País*, 23 de junio de 2005.

Bolivia¹⁰. De nada ha servido que se hayan ido destapando escándalos, como el recurso de estas corporaciones al trabajo infantil o su sistemática destrucción del medio ambiente. Nada ni nadie parece poder o querer poner coto al avance corporativo en todos los ámbitos.

Quizá los ciudadanos no seamos muy conscientes de que estamos ante un problema que parece exclusivamente económico, pero afecta a otros ámbitos fundamentales de nuestra existencia. Muchos de nosotros nos preguntamos por qué la realidad política nos parece tan extraña y es que seguimos pensando el mundo en unas categorías políticas y morales que ya no rigen las relaciones humanas. Para empezar, los actores políticos principales ya no son ciudadanos sino corporaciones. Donde antes el ciudadano pedía capacidad de acción hoy las empresas exigen una libertad negativa basada en la no-injerencia; donde antes primaban la democracia y el diálogo, hoy se alaba a la estricta jerarquía que rige la vida empresarial. No prima la justicia sino la eficacia; no se fomenta la transparencia sino los acuerdos de confiden-

¹⁰ J. SAURAS – F. LILL – M. BERTELLI: “La guerra interminable: 15 años de lucha por el agua en Bolivia”, *El País*, 30 de julio de 2015.

cialidad, no se busca la forma de actuar correcta desde el punto de vista moral sino el mal menor (para la compañía, por supuesto). Lo mismo cabe decir del funcionamiento interno de estas empresas. Aunque proyecten imágenes en las que prima el trabajo en equipo, no piden a sus empleados solidaridad y ayuda mutua, sino éxito al innovar y competir.

La figura de Donald Trump y lo que representa es un magnífico ejemplo de este cambio de valores que parece haber calado ya en la sociedad puesto que ganó unas elecciones. Se definió como el primer presidente/director ejecutivo de Estados Unidos, alegando que sus habilidades en el mundo de negocios lo cualificaban para dirigir la mayor economía del mundo. En los consejos económicos de Trump se sentaron directores de algunas de las mayores compañías transnacionales como Walmart, Pepsi Co., JP Morgan Chase o General Motors. Según la periodista Naomi Klein, Donald Trump levantó un imperio convirtiendo su nombre en una marca asociada a la riqueza y al éxito capitalista¹¹. En su opinión hemos asistido, de hecho, a un golpe de

Estado corporativo pensado para fusionar el gobierno de Estados Unidos con los intereses empresariales del país. Trump alardeaba de gobernar su país como si fuera una corporación y quiso convertir las elecciones en un *reality show*. Siempre ha defendido, como buen CEO, la eficacia, la necesidad de actuar en vez de hablar y la puesta en cuestión de los valores políticos tradicionales. Las guerras comerciales que ha desatado durante su mandato muestran lo centrada que tiene su visión en los aspectos corporativos de la política estadounidense. En cambio, en el ámbito estrictamente político ha recortado una serie de libertades y atentado contra principios políticos básicos como la igualdad o la solidaridad.

7. Conclusión

Actualmente casi todo se puede comprar o vender. En las últimas décadas, las corporaciones y sus valores han pasado a dominar nuestras vidas, pero no ha sido una decisión deliberada, libremente adoptada por los ciudadanos. Durante la última crisis económica de 2008, surgieron movimientos ciudadanos como Occupy Wall Street, cuyos miembros protestaron públicamente contra el incommensurable poder ejercido por

¹¹ N.KLEIN, <https://www.lavanguardia.com/cultura/20171109/432730425880/entrevista-naomi-klein-trump-decir-no-no-basta.html>

bancos y corporaciones haciendo hincapié en el aumento de la desigualdad entre ricos y pobres en el mundo entero. Pero, como bien señala el filósofo político Michael Sandel¹², más allá de estas protestas, resulta difícil encontrar un debate social serio sobre el papel y el alcance de los mercados.

La frustración y la decepción provocadas por unos políticos que viven en un sistema público incapaz de favorecer el bien común, ha dado vía libre a la posibilidad de que los ciudadanos voten a candidatos electorales que no destaquen por su habilidad política sino por su capacidad de gestión económica. Es decir, los ciudadanos de Occidente quieren “gerentes”, no políticos. El problema es que ya no se recurre al argumento moral racional en un discurso político, vacío de contenido, que no lograr conectar con las grandes cuestiones que preocupan a la gente. No es que se nos haya olvidado cómo formular argumentos morales. No permitimos que los padres vendan a sus hijos ni la venta votos, porque pensamos que poner precio a esas cosas es valorarlas de forma errónea y da

lugar a actitudes no deseables. De manera que, hay que recalcarlo: las deliberaciones sobre los mercados y los valores corporativos afectan, y mucho, a nuestra vida en común. No debemos engañarnos, si no encontramos el tiempo o la voluntad para preguntarnos en qué tipo de mundo queremos vivir, los mercados decidirán por nosotros. ¿Realmente queremos formar parte de una sociedad en la que todo está a la venta?

Sin la presencia de estas gigantes compañías difícilmente se hubiera gestado la gran interconexión de la economía mundial que impera hoy. Las corporaciones se mueven al margen del principio de territorialidad, la base del estado hasta ahora, de manera que la capacidad de los gobiernos para controlar los procesos económicos y sociales en su territorio nacional se debilita, sin que parezcamos ser capaces de lograr una regulación global que evite fricciones en la constelación de poder multipolar que está surgiendo. Necesitamos con urgencia un sistema de reglas consensuadas internacionalmente que regule el mercado global. ■

¹² M. SANDEL, *What Money can't Buy: The Moral Limits of Markets*, Penguin 2012, 5-12.