

POR UN COMERCIO MUNDIAL ÉTICO



PORQUE EL DEBATE NO ES ENTRE
LIBRE COMERCIO Y PROTECCIONISMO,
SINO ENTRE COMERCIO ÉTICO Y NO ÉTICO

CHRISTIAN FELBER

Autor del bestseller *LA ECONOMÍA DEL BIEN COMÚN*
con más de 25.000 ejemplares vendidos

DEUSTO

Índice

Portada

Sinopsis

Portadilla

I. Introducción

II. Creación y crítica de la religión del libre comercio

III. La alternativa conceptual: el comercio mundial ético

IV. La alternativa procesal: la democracia soberana

Bibliografía

Agradecimientos

Notas

Créditos

Gracias por adquirir este eBook

Visita Planetadelibros.com y descubre
una
nueva forma de disfrutar de la lectura

**¡Regístrate y accede a contenidos
exclusivos!**

Primeros capítulos
Fragmentos de próximas publicaciones
Clubs de lectura con los autores
Concursos, sorteos y promociones
Participa en presentaciones de libros

PlanetadeLibros

Comparte tu opinión en la ficha del libro
y en nuestras redes sociales:



Explora

Descubre

Comparte

SINOPSIS

En su nuevo libro, el fundador del movimiento "Economía del Bien Común" arremete contra el proteccionismo y desmiente los mitos del mercado libre proponiendo un modelo económico alternativo. Felber sostiene que debería haber menos barreras para los países y las empresas que hacen una contribución a los derechos humanos, al desarrollo sostenible, a la distribución justa de la riqueza, a la diversidad cultural o a empleos significativos. Y debería haber más barreras comerciales para quienes no respetan los derechos humanos, son delincuentes climáticos o explotan a otros.

Christian Felber señala que la sociedad debe recuperar los principios de comunidad y apostar por el comercio ético, no como un fin sino como una herramienta para lograr metas más elevadas entre las que se encuentran los derechos humanos, el desarrollo sostenible, la cohesión social o la justicia. Felber critica también el rumbo actual de las políticas actuales y los acuerdos internacionales porque no apuestan ni protegen los derechos humanos, y por supuesto no exigen su cumplimiento.

Por un comercio mundial ético

Porque el debate no es entre
libre comercio
y proteccionismo, sino entre
comercio ético y no ético

CHRISTIAN FELBER

Traducido por Silvia Yusta



EDICIONES DEUSTO

I

Introducción

El libre comercio y el proteccionismo adolecen de los mismos excesos. El libre comercio convierte el comercio en un fin en sí mismo, y el proteccionismo hace lo propio con la protección: dos posturas en igual medida sin sentido. El comercio puede ser beneficioso y la protección puede ser conveniente. Sin embargo, el comercio en sí mismo no es una finalidad, como tampoco lo es el cierre de las fronteras. Maximizar la división internacional del trabajo es tan obtuso y necio como ambicionar una autarquía nacional. Nadie puede desear realmente ninguna de estas opciones. Y aun así, en la actualidad, todo el mundo está a favor del libre comercio o tilda a aquellos que no lo están de «proteccionistas». El punto de partida para un debate sustancial diferente —y para el desarrollo de alternativas perspicaces— podría mejorarse.

Por desgracia, la corriente ortodoxa de la economía no ofrece diversidad en este tema: «Los economistas discuten todo el tiempo, sólo parece que se pongan de acuerdo en relación al libre comercio», opina Paul Samuelson,¹ ganador del premio en Ciencias Económicas (comúnmente conocido como «Nobel de Economía»). Su homólogo Paul Krugman escribió en 1987: «Si existiera algo similar a un credo de la economía, con total seguridad incluiría estas normas: “Comprendo el principio de la ventaja comparativa” y “Apoyo el libre comercio”».² Jagdish Bhagwati, el «paladín supremo del libre comercio», confiesa que «no se cansa de enseñar a sus estudiantes que la tarea de defender constantemente con conocimientos científicos el libre comercio [...] es una obligación». A pesar de tener aliados en esta lucha, «todavía no

forman el ejército que puedo dirigir y necesitamos».³ Bhagwati, guerrero creyente, lamenta al mismo tiempo «el hecho de que la teoría rara vez goza de credibilidad entre la población en general».⁴

Después del TTIP y el CETA: ¿Una gota en el mar?

Tiene toda la razón: mientras se escribía este libro, los proyectos de libre comercio más ambiciosos, el CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement, en español, AECG, Acuerdo Económico y Comercial Global) y el TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership, en español, ATCI, Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión), al igual que el transpacífico TTP, estaban en la cuerda floja. En Europa, 3,2 millones de ciudadanos de la Unión Europea firmaron una petición contra el acuerdo comercial trasatlántico TTIP. En Alemania, 300.000 ciudadanos se manifestaron en las calles contra el TTIP y el CETA. A principios de 2016, el 15 por ciento de estadounidenses y el 17 por ciento de alemanes apoyaban el TTIP.⁵ En una encuesta representativa realizada en Austria en septiembre de 2016, a favor del TTIP se pronunciaron un cuatro por ciento de los encuestados, y a favor del CETA, un seis por ciento.⁶ Una semana más tarde, el canciller austriaco votó a favor del CETA en el Consejo Europeo. Pero incluso si cientos de miles de personas se manifestasen contra el «libre comercio», no significaría que fuesen proteccionistas. Significaría que quieren una política comercial diferente, unas reglas del juego alternativas más allá de extremos e ideologías. Ésa es la buena noticia. La mala, que incluso aunque el TTP, el TTIP y el CETA están prácticamente derrotados, seguimos atrapados en la ligeramente menos mala Organización Mundial del Comercio (OMC). Asimismo, persisten alrededor de 3.400 tratados bilaterales de inversión. Además del tribunal de la OMC, que se ha centrado en leyes que protegen la salud o el medio ambiente, existen tribunales de arbitraje internacional de inversiones que aceptan reclamaciones directas de multinacionales contra los estados. Vattenfall interpuso una demanda contra la República Federal Alemana por 5.600 millones de euros, previa al TTIP y al CETA; la reclamación de Fraport contra la República de Filipinas, resuelta a favor de la

corporación a finales de 2016, tiene su origen en un tratado bilateral entre Alemania y Filipinas. En este terreno, Alemania es también la campeona mundial, con 140 tratados ratificados de este tipo, mientras que la Unión Europea en total ha ratificado 1.400. De forma paralela al CETA y al TTIP, la Unión Europea negocia más de dos docenas de acuerdos de libre comercio. Sólo hemos pasado de la gota del TTIP al complejo océano actual de los regímenes del libre comercio.

Las protestas contra la Organización Mundial del Comercio vienen de antiguo. En 1999, en Seattle llegaron a ser tan intensas, que contribuyeron a que la cumbre fuera infructuosa. Los mismos que argumentan, como si fuera un mantra, que el libre comercio trae la democracia, trasladaron la reunión de seguimiento a Doha: una dictadura del desierto en la que manifestarse está prohibido. Desde entonces, la extenuada OMC no se ha recuperado. La «Agenda de Doha para el Desarrollo» está agotada, la fe en el libre comercio desaparece en todo el mundo. «El sistema multilateral se disuelve gradualmente», escribe Joseph Stiglitz.⁷ El millonario conservador Donald Trump, que en realidad debería ser oficial de reserva del ejército de Bhagwati, sentencia: «La Organización Mundial del Comercio es un desastre».⁸ Sigmar Gabriel lucha por el libre comercio, Donald Trump lo ataca, con el aplauso de Hillary Clinton, a cuyo marido debemos el «fracaso del NAFTA» (North American Free Trade Agreement; en español, TLCAN, Tratado de Libre Comercio de América del Norte):⁹ ahí sí que en muy poco tiempo se ha enredado el espectro de opiniones. A diferencia de lo ocurrido en el terreno de los intereses.

«Fundamentalismo»¹⁰

Lo curioso de la discusión política sobre el comercio, al contrario que en otros ámbitos, es que la solución perfecta que ha prevalecido no es un compromiso entre dos posturas extremas, sino uno de esos extremismos: la mejor descripción para el «libre comercio» es, por lo tanto, que el comercio es un fin en sí mismo. Y éste es, de hecho, el error fundamental. Significa que un medio se ha convertido en un fin y que los verdaderos fines y objetivos se

resienten. Que el comercio como medio se haya convertido en un fin, se plasma en lo pequeño; que el capital como medio se haya convertido en un fin, se plasma en lo grande. En el libre comercio, el comercio pasa de medio a fin; y en el capitalismo, es el capital el que pasa de medio a fin. Se resienten de ello todos los demás objetivos y valores, y en última instancia, el bien común.

Absurdistán

La postura «comercio, cuanto más mejor» evidencia toda su absurdidad, a más tardar, cuando se sigue este pensamiento hasta el final. La OMC se regocija que desde 1870 el volumen del comercio mundial haya crecido del 5,5 por ciento de la producción económica de aquella época al 17,7 por ciento a mediados de los años noventa, y desde entonces aún más rápido hasta el 30 por ciento en 2015.¹¹ La mayor alegría, lógicamente, se produciría alcanzando el ciento por ciento, cuando la división internacional del trabajo y la especialización sean tan extremas que todo aquello que se produzca a nivel mundial se exporte, y todo aquello que se consuma a nivel mundial se importe. Ésa sería la situación de una división internacional del trabajo íntegra y del comercio más libre posible: una obsesión neurótica. Pero cuando lo máximo no es lo mejor, la reflexión tendría que empezar por preguntarse por qué el 17,7 por ciento debe ser mejor que el 5,5 por ciento. En perspectiva, la posibilidad de que el comercio transatlántico aumentara un 80 por ciento¹² a través del TTIP y más de un 55 por ciento¹³ gracias al CETA, desde este punto de vista, representaría para todos los interesados un escenario multiestrés más que un objetivo deseable.

El poder corporativo

El motivo por el cual el comercio se convierte en un fin en sí mismo podría radicar simplemente en que más comercio se traduce en más negocio para los comerciantes. Y los «comerciantes» relevantes hoy en día son las empresas transnacionales. El «comercio intraempresa» representa un tercio del comercio mundial, el comercio entre compañías, otro tercio, y el tercio

restante corresponde al comercio entre el resto de actores. El poder de las empresas y sus lobbies es ahora tan grande, que en derecho internacional se tiende a anteponer el derecho mercantil (incluida la protección de inversiones y de patentes) a los derechos humanos, la protección del medio ambiente y del clima, la diversidad cultural o los objetivos de distribución, amenazando incluso con derogarlos.

El libre comercio se convierte en derecho fundamental universal de las personas jurídicas, cuando en otro tiempo incluso se cuestionaba si éstas debían tener algún derecho. Y en calidad de derecho fundamental, ya no puede sufrir restricciones. Al amparo de la legislación internacional, se ilegalizan y criminalizan cada vez más los intentos de regular, dirigir, dosificar o limitar el comercio. Se ata de pies y manos a las democracias locales, regionales y nacionales, por ejemplo:

- prohibiendo la prioridad de las empresas locales en contrataciones públicas y otras medidas adicionales de política regional, laboral y estructural;
- liberalizando servicios públicos, presionando e incluso coaccionando cuando éstos ya habían quedado relegados en listas de excepciones;
- prohibiendo a los inversores que planteen exigencias, por ejemplo, las previstas en el Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI), suspendido en 1998;
- mediante acuerdos de inversiones que otorgan a las compañías exclusivamente derechos e imponen a los países anfitriones (democracias) únicamente obligaciones;
- a través de una protección más rigurosa de la propiedad intelectual, equiparándola a uno de los derechos humanos;
- mediante derechos de acción directa de las empresas (ISDS, Inversor-State Dispute Settlement, Arbitraje de Diferencias Estado-inversor) y el establecimiento de tribunales ad hoc que reciben dichas demandas y las gestionan;
- por medio de nuevas instituciones supranacionales que se encarguen de evitar que nuevas leyes y regulaciones perturben el comercio y de bloquearlas adecuadamente antes de que lleguen al Parlamento

- («cooperación regulatoria»);
- prohibiendo que leyes para la protección de la salud o el medio ambiente restrinjan el comercio más «de lo necesario»; en caso de duda, decide el tribunal de la OMC.

En lugar de libertad, obligación

La apertura de fronteras para mercancías y servicios es un punto clave del Consenso de Washington, más conocido como «neoliberalismo». Yo prefiero usar «pseudoliberalismo» porque habla más de libertad que de cómo satisfacerla: se preocupa unilateralmente de las libertades económicas de las personas jurídicas (de las empresas transnacionales). Y también, unilateralmente, de la protección de la propiedad privada a expensas del resto de libertades, formas de titularidad y pluralismos culturales.

El Consenso de Washington se inició en los años ochenta del siglo XX en el ámbito del Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y el Departamento del Tesoro de Estados Unidos; en la esfera política de Ronald Reagan (reaganomía) y de Margaret Thatcher (thatcherismo) e ideológica de la Escuela Austríaca de Economía (Friedrich von Hayek, asesor principal de Margaret Thatcher) que a su vez inspiró a los Chicago Boys en torno a Milton Friedman (economista jefe de Ronald Reagan).

El columnista de *The New York Times* Thomas Friedman, defensor del Consenso de Washington, acuñó el término «camisa de fuerza dorada» para englobar la combinación de libre comercio, competencia interna y política de austeridad. Sorprendentemente, es así, pues se trata de coacción, no de libertad. «Con el fin de entrar en la camisa de fuerza dorada, un país debe adoptar, o al menos acercarse notoriamente, a las siguientes reglas doradas: hacer del sector privado el motor principal del crecimiento económico, fomentar una inflación baja, reducir el aparato burocrático estatal, mantener los presupuestos del Estado lo más equilibrados posible o incluso con superávit, eliminar las restricciones de inversión extranjera...»¹⁴

Friedman calificaba a Margaret Thatcher, ex primer ministra británica «que pasará a la Historia como una de las mayores revolucionarias de la segunda mitad del siglo xx», como la diseñadora de la camisa de fuerza dorada. Igual que la Dama de Hierro, señala que tras el colapso del socialismo real, la única alternativa es la política de la camisa de fuerza: «El libre mercado es la única ideología que ha quedado disponible».¹⁵ Francis Fukuyama ha difundido estas ideas como «El fin de la Historia». A decir verdad, la camisa de fuerza dorada «no siempre es bonita o agradable o cómoda, pero está ahí y es la única prenda disponible en el estante para este ciclo histórico». La promesa de que la camisa de fuerza «genera más oro cuanto más se ajuste»¹⁶ podría sonar atractiva para el rey Midas —figura mítica que, por deseo propio, convertía en oro todo lo que tocaba y que por eso mismo casi muere de inanición—; sin embargo, para los amantes de la libertad —y también para las democracias— una jaula de oro sigue siendo una prisión, y una camisa de fuerza, una imagen horrenda.

Objetivo del comercio

Este libro intenta abarcar el objetivo del comercio de manera coherente. Dicho objetivo es la plena implementación de los derechos humanos, del desarrollo sostenible —los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU—, de una buena vida para todos o incluso del bien común. El comercio debe servir a los derechos humanos y a los valores fundamentales de una sociedad democrática, pues ése es su lugar correcto, así cumple con su función y obtiene legitimidad. En este libro voy a desarmar con argumentos el paradigma del libre comercio y a proponer otro paradigma: el paradigma del comercio ético. Mientras investigaba sobre el tema, dos cosas llamaron mi atención. Primero, que existe un sorprendente número de enfoques alternativos. Sin embargo, rara vez se discuten abiertamente y la comunidad de seguidores del libre comercio las ignora. Se ha hecho patente que el «libre comercio» es hegemónico: la gente tiene miedo de apoyar una postura diferente. El siguiente esquema muestra la forma dogmática y ortodoxa que impera en el debate de la política comercial y la amplia diversidad de ventajosas alternativas.

PARADIGMA ACTUAL

Autor/a	Propuesta/idea
Adam Smith	Ventaja absoluta
David Ricardo	Ventaja comparativa
Teorema de Heckscher-Ohlin	Modelo de proporciones factoriales asumiendo convergencias
Paul Samuelson	«No se necesita una nueva teoría de comercio internacional» ¹
Jagdish Bhagwati	Ejército para la defensa del libre comercio
GATT	Nación más favorecida + tratamiento nacional
OMC	«No discriminación»
Thomas Friedman	La Tierra es plana — la camisa de fuerza dorada
Francis Fukuyama	¿El fin de la historia?
CETA	«Cooperación regulatoria»
TTIP	«Patrón oro en comercio internacional»
TBI y CIADI	Derecho de acción directa de las empresas (ISDS)

PARADIGMA ACTUAL

Autor/a	Propuesta/idea
Friedrich List	Políticas de industrias nacientes
John Maynard Keynes	Clearing Union
Tesis Prebisch-Singer	Intercambio desigual y sustitución de importaciones
Vandana Shiva	El libre comercio es el proteccionismo de los poderosos
Ha-Joon Chang	Políticas tecnológicas e industriales independientes
Helena Norberg-Hodge	Localización
George Monbiot	Organización del comercio justo
UNCTAD	El comercio como medio para un desarrollo sostenible
Dani Rodrik	Trilema de la globalización

Los aranceles como medio

Los aranceles, cuyo papel hoy en día no ha sufrido cambios, tal vez no representen el medio más importante en política comercial, pero, a priori, no se deberían menospreciar. A pesar de que la media de los aranceles recaudados en la Unión Europea sólo asciende al 1,3 por ciento, en 2014 supuso unos ingresos de 21.900 millones de euros que (menos el 25 por ciento, que fue a parar a los estados miembros) contribuyeron en un honroso 12,4 por ciento al presupuesto total de la Unión Europea, e incluso representaron un incremento respecto a 2013, cuando sólo fue del 11 por ciento.¹⁷ En Alemania, 35.000 personas trabajan en el Departamento de Aduanas. En Rusia, hay 55.000 agentes de aduanas; en Estados Unidos y en China son, respectivamente, 60.000.¹⁸ Actualmente, los países desarrollados gravan sus importaciones de media con un arancel del 5 por ciento.¹⁹ En los países no industrializados, el arancel promedio cayó del 25 por ciento a finales de la década de los ochenta hasta el 11 por ciento en 2005.²⁰

En la mayor parte de regiones del mundo, los aranceles todavía representan una cuarta parte de los ingresos fiscales. Así, en el sudeste asiático representan un 33 por ciento, en el sur y en el este de África, un 35, y en el oeste y en la franja central de África, un 42 por ciento.²¹ En México, la recaudación aduanera se ha reducido aproximadamente a la mitad tras el ingreso en el NAFTA.²² Tras los primeros diez años de vigencia del NAFTA, el crecimiento económico per cápita en México retrocedió un 1,8 por ciento. Entre 1948 y 1973 fue de un 3,2 por ciento.²³ Los aranceles con seguridad no son un fin en sí mismos (en el sentido de cuanto más elevados sean, mejor). Pero tampoco son contrarios al libre comercio (eso sería una prohibición general para importar y exportar los productos afectados). Los aranceles son

una eficaz palanca para ajustar diferentes objetivos políticos. A medio camino entre el libre comercio y el aislamiento, los aranceles también desempeñarán un papel en el futuro, como instrumento de una política de comercio ética y como unos recursos nada desdeñables para el presupuesto del Estado.

Libertad cualitativa en lugar de cuantitativa

Uno de los obstáculos al que se ha enfrentado el debate teórico durante las últimas décadas ha sido el hecho de que la ideología neoliberal haya relacionado la palabra «libre» con sus intereses particulares, que, ya sólo por eso, ha recibido el apoyo de mucha gente: ¿Quién puede mostrarse contrario al «libre comercio», a la «economía de libre mercado», a la «libre circulación de capitales» o a la «libre empresa»? Pero las libertades están en permanente conflicto, como lo están los intereses. La libertad de uno no se convierte automáticamente en la libertad de los demás, por eso precisamente debemos abordar con mucho cuidado, desde una perspectiva de libertad, el libre comercio y la economía de libre mercado. Hacen falta definiciones más nítidas para finalmente decidir democráticamente qué libertad queremos priorizar sobre las demás.

El director del Weltethos-Institut (Instituto de Ética Global), Claus Dierksmeier, presentó en 2016 un trabajo que ayuda a comparar entre sí de forma cualitativa las libertades en lugar de encallarse en el atajo de la conclusión cuantitativa: cuanto mayor sea cada libertad, mejor.²⁴ En él nos aporta una serie de instrumentos extremadamente útiles para debatir pros y contras del libre comercio. Algunas de las consideraciones son claras y sencillas, por ejemplo: ¿Debe prevalecer la libertad económica de los esclavistas sobre la dignidad humana y el derecho de las personas a la libertad, un contrato de trabajo legal, unos ingresos dignos y unas condiciones laborales humanitarias?

Para otros muchos objetivos en conflicto, la respuesta no resulta tan evidente de manera inmediata, pero siempre se puede realizar un análisis *cualitativo* sopesando pros y contras en vez de limitarse a difundir el *libre comercio* bajo el supuesto de que todo sería mejor para todos. Por ejemplo:

- ¿Tiene más valor la libertad adicional que supone poder escoger entre energía solar, eólica, de biomasa e hidráulica y también energía nuclear que la libertad de vivir sin miedo a la contaminación radioactiva o a un fallo severo en las centrales nucleares?
- ¿Es más importante la libertad de los propietarios de Bayer para adquirir Monsanto que la libertad de proveedores, consumidores, políticos y la sociedad en general de no depender de una gran corporación todavía más poderosa?
- ¿Hay que anteponer la libertad de Alemania de alcanzar un superávit récord en su balanza comercial a la libertad de reconocer que forma parte de un sistema multilateral de comercio en el que todos los estados miembros tienden en general a mostrar una balanza comercial equilibrada?
- ¿Tiene preferencia la libertad de consumir productos y emplear servicios con mayor impacto ecológico sobre los derechos y oportunidades vitales de las generaciones futuras?
- ¿Es la libre inversión más importante que la libertad de regular democráticamente la inversión extranjera?

Si no es así, entonces, ¿por qué es legal y conforme a las normas de la OMC? ¿Por qué a tan pocos economistas les supone un problema que el libre comercio se imponga sin tener en cuenta los derechos humanos, las condiciones laborales, el medio ambiente y el desarrollo sostenible?

La Comisión de la Unión Europea ha escrito en la vigente normativa de política comercial, en términos muy generales e indiscriminados: «Europa no debe caer en el proteccionismo. El proteccionismo incrementa los precios para empresas y consumidores y reduce la variedad de la oferta.»²⁵ Punto y final de la declaración. Demasiado fácil. ¿Cómo pudo el libre comercio convertirse en la «religión de nuestra era»?²⁶

II

Creación y crítica de la religión del libre comercio

Adam Smith: Ventaja absoluta

El primer destacado defensor del libre comercio fue Adam Smith. Con su segunda obra más importante, *La riqueza de las naciones*, en 1776 este filósofo moral escocés sentó las bases de la economía clásica. En ella criticó el mercantilismo predominante en la época, cuya estrategia rezaba: exportar lo máximo posible, importar lo mínimo posible. Smith recalcó en varias ocasiones que «el comercio interior [es] probablemente el sector comercial más importante en el que con el mismo capital se puede conseguir el incremento más potente de la riqueza del país y el mayor impacto en el empleo».²⁷ Al mismo tiempo, se lamentaba de la omnipresencia de aduanas: «Quien no sea experto en normativa aduanera, no se puede ni llegar a imaginar la elevada cantidad de artículos cuya importación al Reino Unido está prohibida totalmente o en determinadas circunstancias».²⁸ En este contexto, Smith desarrolló la teoría de la «ventaja absoluta»: Si un país A, debido a sus características geográficas, climatológicas o culturales, ha sido capaz de producir unos bienes determinados con un costo menor o de mejor calidad que otro país, y el país B ha hecho lo mismo con otros productos, les interesa a ambos intercambiar esas «especialidades» en un mercado abierto libre de barreras aduaneras. Smith elabora su teoría a partir del principio de división del trabajo e inicia su línea discursiva en el ámbito familiar: «Un padre de familia que actúe con previsión seguirá el principio de no intentar jamás producir él mismo algo que puede comprar más barato en otro lugar». Atención: jamás. «El sastre no intenta hacer él mismo sus propios zapatos,

sino que se los compra al zapatero. Éste a su vez no se va a coser personalmente la ropa, dejará que la confeccione el sastre. Por su parte, el agricultor no intenta hacer ni lo uno ni lo otro, sino que adquiere ambos productos del artesano correspondiente», dijo Smith, que no era terapeuta familiar sino filósofo moral: «Todo el mundo se da cuenta de que delegar sin restricciones aquellas actividades pertenecientes a ámbitos en los que sus vecinos son superiores y cubrir las necesidades que uno mismo no puede cubrir con una parte de la producción propia, o lo que es lo mismo, comprándolo con los beneficios obtenidos de la misma, reporta un beneficio mutuo». ²⁹ «Sin restricciones» es una elección de palabras tan temeraria como «jamás». En el siguiente paso de su argumento, Smith amplía la idea de una economía colaborativa local a naciones enteras: «El comportamiento que es lógico para una familia difícilmente puede parecer ilógico para un reino poderoso. Si otro país nos proporciona aquellos bienes que nosotros somos incapaces de producir más baratos, simplemente nos resulta más ventajoso comprárselos con una parte de nuestros productos, que a su vez producimos a menor coste que en el exterior». ³⁰ Estas líneas son el nacimiento de la ideología del libre comercio.

Sin embargo, en esta reflexión inicial resulta inmediatamente evidente que no todos los países son capaces de producir de la manera más rentable bienes necesarios ni en igual cantidad ni con la misma frecuencia, y por eso, en un sistema de comercio global basado en la ventaja absoluta, habría ganadores y perdedores: Sin medidas compensatorias, el sistema se precipitaría rápidamente fuera del equilibrio.

David Ricardo: Ventaja comparativa

En 1817, cuarenta años después, David Ricardo desarrolló las ideas básicas de Adam Smith. Encontró una solución matemática, un sistema comercial que podría resultar beneficioso para todos los países implicados, incluso aunque no todos ellos dispusieran de ventajas absolutas para determinados bienes o servicios. El amo y señor al que sirve Ricardo al desarrollar su teorema no es otro que el bien común: «En un sistema comercial totalmente abierto, los

países concentran capital y trabajo en aquellos sectores más favorables para cada uno de ellos. Sorprendentemente, perseguir la ventaja individual está conectado al bien general del conjunto».³¹ Ricardo desarrolla sus ideas mediante la producción de vino en Portugal y la de textiles en el Reino Unido. Se entiende que en un marco de ventajas absolutas repartidas, cada país se especializa en aquello que es superior a otro. Pero incluso si Portugal pudiera producir con menores costes que el Reino Unido tanto vino como textiles, convendría a ambos que Portugal invirtiera todo su capital en vino y que el Reino Unido se centrara en la industria textil, ya que Portugal es relativamente superior en el sector vinícola en términos de horas de trabajo necesarias (esto será relevante más adelante). Leemos en el original: «Según las características del Reino Unido, para fabricar textiles precisa del trabajo de 100 personas durante un año, sin embargo, si intenta elaborar vino durante el mismo intervalo de tiempo, es posible que involucre el trabajo de 120 personas. El Reino Unido, por lo tanto, se da cuenta de que va en su propio interés importar vino pagándolo por medio de la exportación de textiles. Para producir vino en Portugal, tal vez se necesite sólo el trabajo de 80 personas durante un año, mientras que para fabricar tejidos, este país necesita el trabajo de 90 personas durante el mismo intervalo temporal. Por lo tanto, para Portugal resulta más ventajoso exportar vino a cambio de tejidos». Y ahora llega lo interesante: «Este intercambio se puede producir incluso a pesar de que Portugal pueda fabricar los productos importados con menos trabajo que el empleado por el Reino Unido. Si bien Portugal puede producir textiles empleando a 90 personas, los importará de un país que emplea el trabajo de 100 personas para fabricarlos porque le beneficia invertir su capital en el sector vinícola. Recibe más textiles del Reino Unido gracias al vino que los que sería capaz de fabricar él mismo mediante el traspaso a la industria textil de parte de su capital dedicado a la elaboración de vino».³²

Tal vez sospechando que aún no había conseguido que todos comprendieran la esencia de su argumento, más adelante, en una nota a pie de página —la única del capítulo «Sobre comercio exterior»— lo expresa de manera unívoca: «Dos personas saben fabricar zapatos y sombreros, y una de ellas es mejor que la otra en ambas actividades. Pero confeccionando sombreros sólo puede superar a su competidor en una quinta parte o en el 20

por ciento, y fabricando calzado puede aventajarle en una tercera parte, es decir, el 33 por ciento. ¿No sería mutuamente beneficioso que la persona más competitiva se dedicara exclusivamente a producir zapatos y la que lo es menos a fabricar sombreros?». ³³ La joya de la corona de la teoría del comercio internacional insertada en una nota a pie de página.

Si la existencia fuera una matriz matemática, si las personas calculasen como las máquinas y si en la vida lo más importante fuera el dinero, entonces un cálculo matemático —preciso— de este tipo tendría una relevancia práctica. Pero en la vida el dinero no es lo primero, y el cálculo de Ricardo excluye casi todo lo que hace que la vida valga la pena, lo que realmente importa: valores, ideas, sentimientos, relaciones, comunidad, democracia, tradiciones, medio ambiente, diversidad cultural... La ventaja evidente de los cálculos de Ricardo reside en una mayor eficiencia económica. Pero ¿la eficiencia económica es lo principal en la vida, en la «economía»?

Analizado más en detalle, el enfoque de eficiencia que aquí encontramos —¿Cómo alcanzo un margen de beneficio más elevado? ¿Cómo consigo precios más bajos? ¿Cómo incremento las oportunidades de consumo *cuantitativas*?— no es «económico», sino crematístico. En economía, el objetivo es tener una buena vida; el dinero y la eficiencia económica son sólo un medio, al contrario que en la crematística, en la que lo que importa es el dinero y el beneficio. Le debemos a Aristóteles la distinción entre «oikonomia» (la organización de la casa) y «chrematistike» (el arte de ganar dinero). ³⁴ En «oikonomia» el dinero es sólo un instrumento y proporciona «buena vida» a todos los miembros del hogar en una «sociedad» justa. En la crematística se convierte en objetivo, en un fin en sí mismo, incluso si los miembros del hogar o la propia casa, «oikos», empeoran. Si conseguir dinero se transforma en un objetivo, en principio tener más dinero, una mayor rentabilidad, un beneficio más elevado y un incremento del PIB es mejor —sin importar cómo se desarrolla todo lo demás, desde la salud hasta la democracia. La buena vida, el bien común, sale perdiendo con la crematística.

El caso es que en una ciencia crematística disfrazada de «economía» que incluso se ve a sí misma como una disciplina de primer nivel, ³⁵ los cálculos de Ricardo se han impuesto en numerosos ámbitos. Los historiadores consideran el teorema de la ventaja comparativa como «la joya de la corona

de la teoría del comercio internacional»,³⁶ y la OMC, incluso como «el reconocimiento singular más poderoso de las ciencias económicas». ³⁷ Paul Samuelson, una de las máximas autoridades en Economía, autor de varios manuales y ganador del Premio Nobel, comentó en una conversación con el matemático Stanislaw Ulam que probablemente se trataba de la única hipótesis en economía que era a la vez cierta y nada sencilla: «Que lógicamente es cierta no es algo que se necesite discutir ante un matemático; que no es trivial lo atestiguan miles de hombres importantes e inteligentes que nunca han sido capaces de comprender esta doctrina por sí mismos ni de creer en ella después de habérsela explicado». ³⁸ Igual que sucedía en Bhagwati, aquí resuena cierto pesar ante la incorregibilidad de los incrédulos.

La idea de Ricardo ha prevalecido en el derecho económico internacional pese a la desconfianza de los no economistas. La Organización Mundial del Comercio, centro neurálgico del régimen del libre comercio que se apoya en más de 60 acuerdos internacionales, nació en 1995 a partir del GATT (General Agreement on Tariffs and Trade, Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), que se había desarrollado y ampliado progresivamente en ocho rondas de negociaciones celebradas entre 1947 y 1994. La última fue la Ronda de Uruguay (1986-1994), la de mayor duración y más extensa, con nueve temas en la agenda, tales como el sector agrario, la industria textil, el sector servicios (AGCS, Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios) y la protección de la propiedad intelectual (ADPIC, Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio), y que concluyó con la creación de la OMC. El plan original, sin embargo, era otro: la Organización Internacional del Comercio, que debía haber surgido en 1948 como la tercera hermana del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Sin embargo, las trillizas de Bretton Woods al final sólo fueron gemelas. La OIC (Organización Internacional del Comercio) habría sido una digna organización de la ONU. Habría podido poner en marcha derechos laborales, estabilizar las balanzas de pagos y regular los precios de las materias primas. ³⁹ En cambio, los lobbies empresariales se levantaron en armas hasta que el Congreso estadounidense reuló y abatió la OIC. ⁴⁰ Del estatuto fundacional de la OIC, la «Carta de la Habana», se extrajo el apartado del libre comercio y en su lugar se puso el GATT. En vez de una

organización ética del comercio, nació un tratado de libre comercio cuyo objetivo era la supresión unidimensional de aranceles y de las «barreras comerciales no arancelarias». Estas últimas son todas aquellas medidas políticas que, además de los aranceles (tarifarios), perjudican de algún modo las relaciones comerciales fluidas: normas técnicas, pruebas de admisión, homologaciones, normas de origen, requisitos sanitarios, pero también los derechos humanos, estándares laborales, medidas para proteger a los consumidores, la salud, el medio ambiente, el clima o las políticas distributivas. Sólo a través de los ojos del libre comercio (para el que el comercio es un fin en sí mismo) puede alguien pensar que estas medidas podrían ser algo negativo. Aun así, la OMC no se ocupa de la buena calidad de vida, sino del libre comercio. Y para ello, invoca a Ricardo.

«Argumentos a favor de un comercio abierto» de la OMC

En la página web de la OMC encontramos los fundamentos actuales del libre comercio: «Supongamos que el país A es mejor que el país B para fabricar automóviles, y que el país B es mejor que el país A para fabricar pan. Es evidente (un erudito diría que es “trivial”) que ambos se beneficiarían si A se especializara en automóviles, B se especializara en pan, y ambos intercambiaran sus productos. Éste es un caso de ventaja absoluta.

»Pero ¿qué sucede si un país es deficiente en la fabricación de todos los productos? ¿Obligará el comercio a que cierren todos los productores? Según Ricardo, la respuesta es negativa. La razón de ello es el principio de la ventaja comparativa. Según ese principio, los países A y B se beneficiarán de comerciar entre sí aunque A sea mejor que B para fabricar todos los productos. Si A es muy superior fabricando automóviles y sólo ligeramente superior fabricando pan, A deberá invertir recursos en lo que hace mejor —la fabricación de automóviles— y exportar ese producto a B. B deberá invertir en lo que hace mejor —la fabricación de pan— y exportar ese producto a A, aunque no sea tan eficiente como A. Así, ambos se beneficiarán del comercio.

No es necesario que un país sea el mejor en algo para beneficiarse del comercio. Esto es la ventaja comparativa». ⁴¹ Así se describe la joya de la corona en 2016 en el más alto nivel político.

Suelo preguntar con cierta regularidad a mis estudiantes de la Universidad de Economía de Viena si les convence este ejemplo y si creen que es sensato llevarlo a la práctica con dos países como, por ejemplo, China e India. La mayoría conoce desde hace tiempo el teorema de Ricardo y su estatus de intocable. Sin embargo, casi siempre reina en el aula un incómodo mutismo. A veces, tras un largo silencio, un estudiante murmura algo acerca de «incremento de eficiencia». Correcto, se podría alcanzar mediante la aplicación práctica del modelo por ejemplo entre India y China, incluso si uno de los dos países fuese mejor produciendo automóviles y pan. Pero como argumento para el libre comercio, ¿es por sí solo suficiente y convincente?

«Esta teoría se remonta al economista de la escuela clásica David Ricardo —sigue informando la OMC—. Es una de las más ampliamente aceptadas entre los economistas. Es también una de las peor comprendidas entre los que no son economistas porque se la confunde con la ventaja absoluta.» Ajá. Diferenciando a los creyentes, perdón, a los que comprenden de los que no, a los que «son economistas» de los que «no son economistas»; esto ya lo conocemos.

Existe algo más que una brecha de conocimientos entre expertos y no expertos. Por lo visto, la corriente principal de las ciencias económicas y crematísticas rinde homenaje a una visión del mundo rara vez compartida por la gente «normal», de lo que se quejan abiertamente los primeros. El que ha escrito este libro es un no economista (académico) que comparte gran parte de las preocupaciones y dudas de los no economistas. Tras años reflexionando sobre las ciencias económico-crematísticas, cada vez más las considero una amenaza. A continuación, voy a intentar «descomponer» la joya de la corona faceta a faceta, es decir, una deconstrucción científica, o al menos lógica.

Crítica 1: Plan comercial global

Según la joya de la corona de la teoría del comercio internacional, aquellos países capaces de hacerlo todo mejor que el resto deberían delegar la producción y exportación de aquellos bienes a países sobre los que predominen en menor grado y cuya inferioridad sea menor. Los mejores tendrían que ceder de alguna manera esos sectores industriales a los peores regalándoles los beneficios resultantes. A día de hoy, que un país active una medida tan generosa —en nombre de un famoso cálculo— todavía está por verse. En segundo lugar, la OMC no menciona ningún ejemplo *práctico*: El ejemplo de los automóviles y el pan es ficticio. Esto de por sí ya es más que sospechoso. ¿Acaso las joyas de la corona científicas están por encima de la obligación de someterse a pruebas empíricas?

¿Es posible tan siquiera imaginar una medida así? Habría que persuadir a una «persona», en este caso a un representante de la economía nacional, es decir, al ministro de Economía, y a los empresarios de los sectores no tan buenos para que abandonasen sus oficios o trabajos industriales y los cediesen voluntariamente a un país —o a varios países— que presenten una ventaja comparativa. ¿Realista? El error de concepto número uno de Ricardo radica en equiparar las economías nacionales con «personas» —como ya hemos visto, comparte este lapsus con el filósofo moral Adam Smith, quien tenía una idea muy precisa de cómo debe funcionar un padre de familia. El decreto de Smith: ¡no ejerzas «nunca» dos oficios a la vez, aunque lo hagas de forma magistral y te lo pases muy bien haciéndolos! Pero esto no le gustaría al dios de la crematística...

Para mi consuelo, encontré a dos economistas que descubrieron los mismos errores en esta lógica argumental. Herman Daly y John Coob Jr., escriben: «Supongamos que Japón tiene ventaja absoluta tanto en la producción de vehículos como en la de electrodomésticos, mientras que Estados Unidos sólo cuenta con una ventaja relativa en la fabricación de automóviles. En esta situación, ¿encontraría Japón algún tipo de incentivo para producir sólo electrodomésticos e importar automóviles de Estados Unidos? Obviamente, esto no funcionaría».⁴² Es todavía más retorcido: Estados Unidos produce automóviles y los exportan a Japón; y Japón produce automóviles y los exporta a Estados Unidos. La realidad niega la teoría. Según

ésta, un país tendría que especializarse en la producción de automóviles para que todos pudieran desarrollar las ventajas comparativas. Eso sería lo más eficiente, al menos en términos matemáticos.

En el ejemplo de la OMC, el ministro de Comercio del país A (por ejemplo China) tendría que exigir a todos los panaderos que dejaran de hacer pan e invirtieran sus recursos (probablemente modestos en la mayoría de los casos) en la industria automovilística, puesto que en lo sucesivo el país B (por ejemplo India) abastecería a toda China de pan. Tal intervención masiva del gobierno tendría lugar a nivel mundial dentro del marco de la OMC, todos los ministros de Comercio y de Economía tendrían que ponerse de acuerdo primero en el «reparto» de la producción de todas las exportaciones. Poner en práctica de manera consecuente la idea de Ricardo exigiría una economía planificada global. Con total seguridad, éste no era su objetivo, y ciertamente, no representa la política actual de la OMC. No existe un comité central para la planificación global de la producción. Incluso Adam Smith, reverenciado por Ricardo, advirtió explícitamente contra este supuesto: «Es evidente que, a partir de su propio conocimiento de las circunstancias locales, un individuo puede evaluar, incluso mucho mejor de lo que lo haría cualquier estadista o legislador, en qué sector del país le conviene invertir su capital y cuál produce un rendimiento del que pueda esperar las máximas plusvalías. Un estadista que tuviera que ordenar a los particulares de qué manera invertir su capital, no sólo se impondría un lastre sumamente innecesario, sino que además se apropiaría de una autoridad que nunca se confiaría sin temor, ni siquiera al Consejo de Estado o al Senado, y mucho menos a una sola persona, una autoridad que en ningún otro lugar sería tan peligrosa como en manos de un solo hombre lo suficientemente estúpido y arrogante como para considerarse capaz de poder ejercerla».⁴³

Evidentemente, la OMC asume de manera tácita que los sectores económicos de todos los países que cuentan con ventajas absolutas y, a la vez, desventajas comparativas, se pasan voluntariamente a los sectores con ventajas comparativas, razón por la cual no necesita hacer absolutamente nada para apoyar este supuesto mediante una regulación práctica. Por otra parte, a la OMC se le ha pasado una sutil perfidia en su ejemplo del pan y del automóvil. En el ejemplo de Ricardo, Portugal es mejor en ambos que el

Reino Unido. Su ejemplo implica que, aun así, Portugal debe ceder la producción del producto industrial (textiles) a la potencia colonial mientras se especializa en el sector primario (vino). El ejemplo pedagógico de la OMC resultaría por tanto más auténtico si el país A fuese superior haciendo pan (producto agrario) que fabricando automóviles (producto industrial), ergo, tendría que transferir la producción de automóviles al país B. Probablemente, así más lectores se quedarían perplejos desde el principio...

Que la distribución global de la producción no funciona conforme a las ventajas comparativas —o que no es en absoluto un objetivo político— se evidencia con el simple hecho de que más de la mitad del comercio mundial es redundante: la exportación y la importación de automóviles desde y hacia Japón, Alemania, Francia y Estados Unidos es sólo un ejemplo de la organización no exitosa del comercio internacional según la ventaja comparativa. Estados Unidos importa galletas de Dinamarca, y los daneses, galletas estadounidenses. «Intercambiar las recetas sería seguramente más eficiente», dijo Herman Daly.⁴⁴ La mantequilla neozelandesa se introduce en el mercado alemán como si no hubiera vacas en Alemania, y las manzanas chilenas se embarcan hacia Austria como si allí no creciera un manzano en cada jardín. El primer ejemplo que se cita en el «Sustainability Impact Assessment (en español, Evaluación del Impacto de la Sostenibilidad)» del CETA es que se va a incrementar la importación a la Unión Europea de carne de vacuno y, sobre todo, de cerdo procedentes de Canadá.⁴⁵ ¡Por Dios! ¿Es que no hay cerdos ni reses en la Unión Europea? Y al contrario, en Canadá se espera un aumento de las importaciones de productos lácteos de la Unión Europea —¡por lo visto para subsanar la grave escasez del sector lácteo canadiense!—. En los restaurantes de Minnesota tienen mondadientes de madera en envases de plástico individuales procedentes de Japón. Al mismo tiempo, una fábrica en Minnesota produce anualmente mil millones de palillos desechables para comer que se exportan a Japón.⁴⁶ En la OMC, sin embargo, no hay ninguna instancia ni ningún apartado en ningún tratado para detener esta violación radical del principio de ventaja comparativa ni para, o bien recolocar la producción de palillos para comer en Japón o la de mondadientes en Minnesota, ni, evidentemente, a aquel punto del planeta con la mayor ventaja comparativa. Este lugar es desconocido porque no se ha calculado ni

una sola vez qué producto y dónde se fabricaría de manera más eficiente según la teoría de Ricardo —obviamente, nadie se toma en serio la idea de la ventaja comparativa—. Gerd Zeitler escribe que «el teorema de Ricardo nunca se ha aplicado hasta el final en toda la Historia de la Economía».⁴⁷

Crítica 2: El capital mobiliario destruye las ventajas (nacionales) relativas

Otro punto crucial en el que Ricardo y Smith se equivocan es en asumir la inmovilidad del capital y de la fuerza de trabajo, o en otras palabras, la «infrautilización» o el «subempleo». La posibilidad de que o bien el capital británico o bien los trabajadores portugueses no estén siendo utilizados en su totalidad y busquen inversiones o empleo en el extranjero no forma parte del modelo de Ricardo. La eficacia de su propuesta radica justo en que el capital británico se especializa *en el Reino Unido* en «aquello que puede hacer mejor» (OMC), y el capital portugués hace lo mismo en Portugal. A decir verdad, Ricardo barajó la opción de que el capital británico entrara en la producción vinícola de Portugal y allí hiciera uso de la ventaja comparativa, es decir, que el capital británico podría producir en Portugal y con sus factores de producción —saber hacer, geografía, clima, trabajadores— aquello en lo que Portugal es mejor. También desarrolló este escenario: «Si el beneficio sobre el capital invertido en Yorkshire excede al del capital invertido en Londres, pronto fluirá el capital de Londres a Yorkshire y se establecerá una igualdad de beneficios. Pero que los sueldos se incrementen y los beneficios caigan a consecuencia de una tasa de retorno inferior en suelo británico o como resultado de un aumento de capital y población, no significa en modo alguno que tanto el capital como la población emigren del Reino Unido a Holanda, España o Rusia, donde tal vez los beneficios sean mayores [...]. En este contexto, la diferencia entre un solo país y varios países es fácil de entender si se considera la dificultad con la que el capital de un país migra a otro buscando inversiones más rentables y si se observa la movilidad permanente de capital dentro de un país de una provincia a otra». Sigue una frase significativa: «Indudablemente, resultaría ventajoso para los capitalistas británicos y para los consumidores de ambos países que bajo estas

condiciones tanto el vino como los textiles se elaboraran en Portugal, y que, por tanto, el capital y el trabajo necesarios para la producción de textiles del Reino Unido se trasladaran con ese fin a Portugal». ⁴⁸ Esto apoyaría la transferencia de capital y de fuerzas de trabajo a Portugal. Sin embargo, Ricardo llegó a la conclusión de que toda esta asociación de ideas era irrelevante, estaba convencido de la «aversión natural de cada persona» a «abandonar su país de origen y sus relaciones personales y, teniendo unos hábitos profundamente arraigados, encomendarse a un gobierno extranjero de leyes desconocidas». Estaba seguro de que estas «emociones establecen tal riqueza para la mayoría de personas que, pese al menor margen de beneficio, éstas se sienten más satisfechas en su propio país que buscando inversiones más ventajosas para su patrimonio en naciones extranjeras». ⁴⁹

Esta valoración la hace siguiendo a Adam Smith, que se basa en que los capitalistas siempre actúan a nivel nacional, es decir, que no se les ocurre invertir su capital en el extranjero. Se trata de aquel famoso pasaje que contiene la única invocación a la mano invisible a lo largo de su monumental obra de 800 páginas: «Al fomentar el apoyo de la economía nacional en vez de la extranjera, en realidad sólo piensa en su propia seguridad, y al orientar el empleo de tal manera que dichos ingresos puedan alcanzar un valor máximo, únicamente busca su propio beneficio. Y en éste, como en muchos otros casos, una mano invisible lo guía para propiciar un objetivo que no había tenido ninguna intención de cumplir». ⁵⁰ Smith y Ricardo asumieron que todos los capitalistas, voluntariamente y *buscando beneficios*, invierten en su país. El legendario teorema de Smith contiene una hipótesis triple:

1. Los capitalistas actúan con fines lucrativos.
2. Por eso, voluntariamente prefieren invertir en el propio país antes que en el extranjero.
3. Esta preferencia favorece el bien común.

El primer supuesto es cuestionable, el segundo es falso desde el punto de vista actual, el tercero surge como consecuencia del segundo y, por lo tanto, es lógicamente erróneo: los capitalistas promueven el bien común porque prefieren invertir en el país a hacerlo en el extranjero. Si no lo hicieran,

lógicamente no incentivarían el bien común o lo harían en menor medida. Este supuesto efecto de bien común del capitalismo ha resultado ser un mito —no sólo como resultado de este error— que el economista ético de Saint Gallen Peter Ulrich describió maravillosamente como una «ficción del bien común metafísico-mercantilista». ⁵¹ Hablaré aquí de la «ficción del bien común nacional-capitalista» sobre la que Smith y Ricardo se asientan.

En contra de lo que Smith y Ricardo pensaban, hoy en día la libre movilidad del capital no sólo es posible, sino que es una realidad de alcance mundial. Esto cambia la situación de manera radical: el capital británico puede producir textiles en el Reino Unido y vino en Portugal, remunerar a los trabajadores de la peor manera posible en ambos sitios y transferir los beneficios a paraísos fiscales donde los propietarios acumularán una riqueza que ya no estará al servicio del «bien general del conjunto». Además, los trabajadores británicos desempleados podrían seguir la estela del capital hasta Portugal e incrementar así la presión sobre los niveles salariales y los mercados laborales. Llevado al extremo, hoy en día ya no existe capital británico o capital portugués a gran escala, sino principalmente capital global o transnacional. Y éste no busca la ventaja relativa, sino la absoluta: «La competitividad indirecta mediante las ventajas comparativas se sustituye por competitividad directa a través de ventajas absolutas, dicho de manera más precisa, por precios absolutos y, cada vez más, también por salarios absolutos en el mercado global», escribe Gerd Zeitler. ⁵² Los consorcios empresariales no preguntan: «¿En qué país puedo producir *relativamente* más barato?», sino: «¿En qué país puedo producir *más barato*?» «El teorema [de Ricardo] se vuelve insignificante cuando no sólo se comercian mercancías sino que también se transfiere capital», concluyen Altvater y Mahnkopf. ⁵³

En la verdadera competitividad global actual y en el «libre comercio» no importan las ventajas relativas, sino las absolutas; la joya de la corona es una quimera. Por otra parte, la competitividad por las ventajas absolutas no requiere obligatoriamente una productividad (laboral) o un rendimiento mayores, sino costes menores, incluso, no pocas veces, *dumping*. Por ejemplo, en el país A una empresa puede fabricar bicicletas con menor productividad (produce seis bicicletas durante un día de ocho horas laborables empleando a diez trabajadores) que otra empresa de la competencia en el país B (que con

diez empleados produce ocho bicicletas en una jornada laboral de ocho horas). Sin embargo, los salarios de la empresa del país A son la mitad, es decir, pagan seis euros por hora, mientras que en el país B pagan o tienen que pagar doce euros por hora. La empresa menos productiva tiene unos costes laborales unitarios, es decir, unos costes salariales por bicicleta, inferiores, a 80 euros, mientras que los de la empresa más productiva son de 120 euros. La empresa menos productiva puede ofrecer bicicletas más económicas y gana por tanto la competencia global en términos de ventaja absoluta. Lo que es válido para una bicicleta producida en su totalidad es válido —con una distribución global del trabajo y libre circulación de capital— para toda la cadena de valor empresarial a nivel mundial. La presión de costes se globaliza buscando el lugar de resistencia mínima (salarios, estándares laborales, seguridad social, derechos humanos, normativa medioambiental, defensor del consumidor...).

El siguiente ejemplo muestra lo irrelevante que puede ser para la realidad el cálculo de Ricardo: el país C es menos eficiente que el Reino Unido y que Portugal en la producción de vino y de textiles. Pero como tiene costes laborales o estándares medioambientales u obligaciones sociales (o incluso un nivel de cumplimiento de los derechos humanos) más bajos a nivel mundial, puede colocar ambos productos en el mercado internacional más baratos que el Reino Unido y que Portugal. La mayoría de los consumidores globales no puede elegir el vino portugués o los productos textiles británicos, ambos de mejor calidad, simplemente porque no se pueden permitir calidad a mayor precio. Bajo las condiciones actuales —fe en el «libre comercio», es decir, en la libre circulación de bienes y capital sin regulación y, por lo tanto, en una realidad global de competitividad de costes y según la ubicación del productor— el resultado sería un incremento del desempleo en el Reino Unido y Portugal junto a condiciones laborales miserables e incluso tal vez infrahumanas en el país C, donde las multinacionales obtienen elevados beneficios y sus propietarios se enriquecen con más rapidez que en cualquier otro lugar del mundo. Las ganancias de una distribución global del trabajo y del «libre comercio» no benefician a los capitalistas del país productor, que, guiados por la mano invisible, han invertido en producción y empleo «en casa», tal y como calculó minuciosamente Ricardo, sino a una élite

internacional de propietarios que invierten sus fortunas en paraísos fiscales y dejan que sea administrada por gestores de activos, *family offices* y banca privada, y así mismo se incorporan a la exclusiva clase internacional de High Net Worth Individuals (HNWI), es decir, de grandes fortunas y, mientras, «debajo de ellos» se expande por doquier el desempleo y la precariedad; y mientras tanto, la Organización Mundial del Comercio va recitando infatigablemente a los «no economistas» mantras sobre la «trivialidad» de la idea de las ventajas comparativas. Y Trump gana las elecciones.

Crítica 3: Tipos de cambio olvidados

El origen del problema que acabamos de describir es la moneda en que Ricardo realizó sus cálculos, a saber, horas de trabajo, es decir, productividad. Sus cálculos funcionan cuando las horas de trabajo se equiparan con los costes y éstos a su vez con los precios: una hora de trabajo en el Reino Unido es igual a una hora de trabajo en Portugal. En un sistema de trueque, una hora de trabajo es una unidad razonable. Pero hoy en día, productos como el vino o los textiles no se pagan en horas, sino en monedas nacionales como la libra o el euro. Por eso, el coste de un producto en un sistema comercial transfronterizo depende no sólo del número de horas de trabajo invertidas en él, sino también de la cuantía de los salarios y, por tanto, del coste de la unidad (de una botella o de un fardo) en la moneda del país de origen; y en tercer lugar, del tipo de cambio, y en consecuencia, del precio en el país de destino. Sólo cuando los tipos de cambio reflejan los niveles de productividad y las paridades de poder adquisitivo real, no hay conflicto (adicional). Sin embargo, a tal efecto tendrían que fijarse políticamente, y desde la década de los años setenta esto ya no es así. En la actualidad, el «precio de las divisas», es decir, los tipos de cambio, se fijan en los mercados financieros y monetarios «libres», mañana pueden dispararse y pasado mañana desplomarse, con todas las consecuencias para las «condiciones de cambio», es decir, la relación de precios de bienes y servicios intercambiados («Términos de intercambio»). Y por tanto, para las ventajas absolutas y relativas. Aquí se despliega toda una serie de problemas. Gerd Zeitler

sostiene que para implementar la idea de Ricardo hoy en día, los socios comerciales en primer lugar «están obligados a distanciarse del trueque y a acordar tipos de cambio bilaterales que deriven directamente de los precios de los productos comerciales en el mercado interior y que acto seguido les permitan identificar y aprovechar las ventajas comparativas». ⁵⁴

	Vino	Textiles
Portugal	80 horas = unidades monetarias	90 horas = unidades monetarias
Inglaterra	120 horas = unidades monetarias	100 horas = unidades monetarias

Aplico directamente los cálculos de Zeitler al ejemplo de Ricardo: Si el Reino Unido necesita 120 fuerzas de trabajo (en horas) para producir una unidad de vino y 100 para los productos textiles, el total del coste (en horas) suma 220, lo que supone una media de 110 libras (asumiendo, en aras de la simplicidad, que cada hora se remunera con una libra). Portugal requiere para una unidad de textiles y de vino respectivamente 90 y 80 = 170 horas, una media de 85 escudos. De esta manera, 110 libras equivaldrían a 85 escudos, éste sería el «tipo de cambio bilateral» entre Portugal (más productiva según el ejemplo de Ricardo) y el Reino Unido (menos productiva). Más específicamente: un escudo serían 1,294 libras, y una libra, 0,773 escudos. Ahora bien, si Portugal y el Reino Unido se reparten la producción de vino y de textiles según las ventajas comparativas, Portugal cede al Reino Unido aquello en cuya producción es menos superior que dicho país, los textiles. En vez de producir productos textiles por 90 escudos, ahora los compra al Reino Unido, que los produce al precio de 100 libras. Por 100 libras, Portugal tiene que depositar 77,3 escudos (en lugar de los 90 escudos que cuesta su propia producción), lo que supone un ahorro del 14,1 por ciento. Por otra parte, el Reino Unido, que podría elaborar vino al precio de 120 libras, paga por importarlo de Portugal 80 escudos, que con el tipo de cambio calculado de 1,294 libras por escudo hace un total de 103,5 libras. El ahorro para Inglaterra asciende al 13,7 por ciento.

	Producción propia de vino	Vino de Portugal	Diferencia/ahorro
Reino Unido	120 libras	103,5 libras	-13,7 por ciento
Portugal	90 escudos	77,3 escudos	-14,1 por ciento

	Producción propia de textiles	Textiles de británicos
--	-------------------------------	------------------------

Hasta aquí, todo bien, todos ganan; ahora ya podemos empezar con los problemas. Sólo voy a tratar los tres más importantes. Problema número 1: Ricardo ha olvidado los costes de transacción, o los ha ignorado deliberadamente. Éstos provienen principalmente del transporte, pero también de la declaración de aduanas (incluso en el libre comercio), traducciones, distribuidores internacionales, etc. Si estos costes sumaran alrededor del 15 por ciento, en ambos casos el beneficio se habría esfumado. Se perdería el incentivo para distribuir la producción en función de las ventajas comparativas. El pan tiene que llegar desde el sur de la India hasta el norte de China de algún modo...

Problema número 2: la productividad, y con ella los precios de los bienes en cuya producción se han especializado los países, evolucionan de manera diferente: los «Términos de intercambio» se desplazan. Por ejemplo, el precio del vino se mantiene y el de los textiles sube. O, en el ejemplo de la OMC, el pan sigue siendo barato y los automóviles son más caros. O, más en general, las materias primas se abaratan y los productos industriales se encarecen. A lo largo del siglo XX, los precios de las materias primas (excluyendo el petróleo) han bajado un 1 por ciento anual en relación a los precios industriales.⁵⁵ Desde 1980 hasta el año 2000, los precios de los metales en el mercado internacional cayeron incluso un 41 por ciento, y los de los combustibles, un 71 por ciento,⁵⁶ mientras los precios de los dieciocho productos agrarios de mayor importancia cayeron de media un 25 por ciento. El café se abarató un 64 por ciento, el cacao, un 71 por ciento, y el azúcar, un 77 por ciento. En consecuencia, 64 países en vías de desarrollo tuvieron una balanza comercial negativa a principios del siglo XXI.⁵⁷ Como compensación, ante estas relaciones de precios divergentes los países afectados tendrían que adecuar el tipo de cambio entre divisas (medida política). O bien, los países que obtuviesen ganancias tendrían que transferir a los países perdedores manufacturas adicionales. ¡Hola, OMC!

El problema número 3 aparece cuando salarios y productividad se mantienen igual pero, sin embargo, los tipos de cambio varían. Esto puede suceder si se deja la progresión de los tipos de cambio en manos de los mercados libres. Entonces, o bien los mercados de divisas desarrollan su irracionalidad habitual y se alejan de los índices reales de productividad, o bien intervienen los inversores financieros en el sistema y especulan sobre los incrementos o las caídas de los tipos de cambio. Si alcanzan el objetivo de su especulación, destruirán la razón de cambio con la que ambos socios comerciales podrían salir ganando. Supongamos que el tipo de cambio del escudo frente a la libra cae a 1,00 como consecuencia de la irracionalidad o de la especulación: una libra vale un escudo y viceversa. El Reino Unido feliz, ahora puede comprar el vino incluso más barato, a 80 libras en vez de a 103,5. La ventaja frente a los costes de producción propia se incrementa hasta en una tercera parte o un 33,3 por ciento. Por otro lado, los textiles exportados a Portugal se encarecen, su precio aumenta a 90 escudos, que es exactamente el coste que tiene cuando se produce en Portugal, es decir, que ahí desaparece la ventaja comparativa para Portugal (y sin tener en cuenta los costes de transacción). Así hemos aprendido que para que se cumplan los cálculos de Ricardo los tipos de cambio estables son un requisito previo.

Las fluctuaciones irracionales del tipo de cambio ni siquiera tienen por qué estar motivadas por la maligna especulación. Hace poco, Suiza sufrió una dolorosa experiencia fruto de una nefasta combinación de tipos de cambio basados en el mercado y la libre circulación de capital. A raíz de la crisis del euro, capitales de inversión de todo el mundo inundaron el estable país alpino. La avalancha fue tan tremenda, que el intento del Banco Nacional Suizo para cubrir el tipo de cambio del franco fracasó. El franco rompió el techo previsto y, durante los meses posteriores, los productos suizos se incrementaron de media en un 10 por ciento para los compradores en euros. Durante 2015, se perdieron seis mil puestos de trabajo al mes, las estimaciones de crecimiento económico del gobierno a lo largo de ese año se redujeron del 2,1 al 0,8 por ciento, los hoteles suizos registraron 142.000 reservas menos entre mayo y octubre y el índice de insolvencia empresarial aumentó un 7 por ciento.⁵⁸ Ante este tipo de situaciones reales, la OMC no dispone de ningún plan.

Crítica 4: Balanza comercial equilibrada sin objetivo

Para que todos los países que participan en un sistema de libre comercio puedan obtener beneficios en la misma medida, todos los participantes deberán tener balanzas comerciales equilibradas. Porque, tanto si les gusta como si no a los entusiastas de los mercados «libres», el equilibrio macroeconómico sólo se alcanza mediante una balanza comercial equilibrada. La suma de todas las balanzas comerciales del mundo es cero, pues cualquier superávit en la balanza comercial de un país supone necesariamente un déficit en otro. De forma temporal y a pequeña escala, esto no representa un problema, o como mucho, el problema sería igual al que pueda darse entre dos «personas» si una única vez una le vende a la otra más de lo que ésta le compra. Pero si una persona constantemente le vende a la otra más de lo que le compra, entonces la otra persona se irá endeudando hasta entrar, tarde o temprano, en bancarrota. Lo mismo ocurre entre países. Y para el país con excedente también supone un problema porque ya no puede cobrar sus deudas. En un sistema de comercio global, todavía existe la posibilidad de buscarse otro comprador y abandonar al socio deficitario anterior; sin embargo, esto equivaldría a una estrategia mercantilista y no a la idea del libre comercio, que tiene como objetivo el «bien general del conjunto».

En 2016, Alemania alcanzó un superávit récord de casi 250.000 millones de euros, equivalente al 8,5 por ciento de su PIB.⁵⁹ En 2015, fue del 7,6 por ciento. Para que Alemania consiga este superávit, es necesario que uno o varios países se endeuden —por una cantidad global de igual magnitud—; y eso hasta tal punto que puede llevar a un país al borde de la suspensión de pagos; en caso contrario, no le salen las cuentas a la campeona mundial de las exportaciones. Un ejemplo conocido: entre el inicio de la unión monetaria europea, en 1999, y el estallido de la crisis del euro en 2009, entre Alemania y Grecia se estableció un fuerte desequilibrio comercial que contribuyó de manera determinante al colapso de Grecia. Según la idea de Ricardo, tanto Alemania como el resto de países con superávit comercial respecto a Grecia tendrían que haber transferido un sector productivo a Grecia hasta que ésta exportara tanto como importara, porque «no tiene sentido decir que un país no posee ventajas comparativas en ningún producto», advierte la OMC.⁶⁰ Por

ejemplo, Alemania podría ceder el sector agrario completo, en el que no tiene ni siquiera una ventaja absoluta, a Grecia y a otros socios comerciales, que es lo recomendable desde el punto de vista de las ventajas comparativas. Hay «economistas» que incluso lo han propuesto en firmemente.⁶¹ Y la OMC nos explica que en el libre comercio no todos los países deben producir ellos mismos su pan de cada día...

La verdad es que no debería haberse convertido en la campeona mundial de las exportaciones, pues la Ley de estabilidad de la República Federal de Alemania, de 1967, prevé un «equilibrio externo»: «En caso de alteraciones externas del equilibrio económico mundial [...], el gobierno federal puede emplear todas las opciones de coordinación internacional. En caso de no ser suficiente, utilizará todos los instrumentos políticos y económicos a su disposición para proteger el equilibrio externo».⁶² ¡Por ejemplo, siguiendo a Ricardo! Alemania, para aplicar la ley, tendría que elevar el tipo de cambio (difícil con el euro) o revalorizarlo en el mercado interior (con un incremento de los salarios en todos los países exportadores) o incrementando los aranceles de exportación (complicado en una unión aduanera) o implementar el principio de las ventajas comparativas y transferir algunos sectores productivos a socios comerciales. En cualquier caso, un sistema comercial sólo puede funcionar a largo plazo si todos los que participan en él presentan balanzas comerciales equilibradas. Y esto, de nuevo, sólo puede lograrse si la distribución global de la producción se diseña de tal modo que todos los países exporten bienes y servicios por un valor equiparable. Si el desarrollo de la balanza comercial se confía al azar —o al más fuerte—, tarde o temprano parte de los países entrarán en bancarrota y los acreedores tendrán en sus manos demandas incobrables: insolvencia del Estado y «alivio de la deuda».

En 2015, 62 países presentaban una balanza comercial con superávit, y 123 países, con déficit.⁶³ Algunos de los desequilibrios, como el que existe entre China y Estados Unidos, son tan grandes, que varios autores ven en ellos «la amenaza potencial directa más significativa para la economía mundial».⁶⁴ Los desequilibrios comerciales pueden tener distintos orígenes:

- No todos los países tienen ventajas absolutas equivalentes.

- La relación de precios («Términos de intercambio») varía.
- Los tipos de cambio no reflejan las paridades reales del poder adquisitivo, sino que los mercados financieros liberalizados se desordenan.
- Los consumidores de un país consumen a crédito, lo que provoca un aumento desmesurado de las importaciones.
- Varios países se especializan en productos (café) o servicios (talleres en condiciones de semiesclavitud con sueldos muy bajos) similares, prefieren asentarse en la estrategia de ventajas absolutas (competitividad Sur-Sur)... (El Reino Unido crea muchos Portugales para erigirse como campeona de los bienes industriales en la guerra comercial mundial.)

En última instancia, es crucial que no exista una «persona» por país que pueda planificar y distribuir la producción de tal manera que todos ganen. Estos omnipotentes individuos no existen en la realidad, la economía de un país está compuesta por miles de empresas, cada una con intereses propios. Muchas de estas empresas no cooperan buscando el mayor bien común posible para la economía nacional, sino que persiguen su propio beneficio. A ello les alienta la propia economía clásica, que ya llevaba el libre comercio por bandera. Incluso Adam Smith ya había planteado que el bienestar de las naciones era «independiente de la benevolencia» de los empresarios, que dependía de «que persiguieran sus propios intereses». ⁶⁵ Y entonces, ¿por qué deberían aplicar el teorema de las ventajas comparativas?

Para que el sistema de comercio mundial pueda influir en el «bien general del conjunto» se necesitaría un mecanismo que garantizara que todas las balanzas comerciales se mantuvieran en equilibrio, al menos aproximadamente, durante largos períodos temporales. El economista británico John Maynard Keynes desarrolló una especie de mecanismo de compensación —hoy en día quizá lo llamaríamos «estabilizador automático»— que presentó en 1944 en la Conferencia de Bretton Woods, en donde se estableció el sistema monetario de la posguerra. Sin embargo, la idea fracasó a causa del negociador estadounidense, Harry Dexter White, que no tenía en mente el bien general del conjunto, como Ricardo, sino el del gobierno estadounidense. En los Acuerdos de Bretton Woods se estableció la hegemonía del dólar, que perdura hasta el día de hoy: el dólar estadounidense

es la moneda de referencia internacional número uno en el mercado de materias primas y en el financiero. Al final, vincular el rol de moneda de reserva a una moneda nacional fue el fracaso programado de los Acuerdos de Bretton Woods, y hasta el día de hoy sigue siendo el principal origen de la inestabilidad de la economía internacional. Desde el colapso de los Acuerdos de Bretton Woods a principios de la década de 1970 —después de que el dólar abandonara el patrón oro— los mercados internacionales financieros y de divisas se han visto sacudidos por violentas fluctuaciones de los tipos de cambio, desequilibrios en la balanza comercial, torres gemelas de reservas de divisas y deuda pública, y ataques especulativos contra divisas e insolvencias estatales. Si los gobiernos hubiesen querido *planificar* un sistema internacional de *inestabilidad*, no les habría salido mejor.

La fundación de la OMC en 1995 habría sido una gran oportunidad para desarrollar un mecanismo de compensación que aportara serenidad a las relaciones monetarias y financieras. Se podría haber establecido como condición para ser miembro y formar parte de un Bretton Woods II en la línea de Keynes. Sin embargo, en primer lugar el gobierno estadounidense se opuso por la misma razón que había esgrimido como argumento cincuenta años antes, el «foco de interés» de la superpotencia no había cambiado, y en segundo lugar, la influencia de John Maynard Keynes mientras tanto se había reducido: monetaristas, defensores del libre comercio y vendedores de opresión ya se habían hecho cargo del mando de las ciencias económicas, y el adjetivo «keynesiano» se había convertido en un inhibidor de la trayectoria profesional para la corriente económica principal.

Sin embargo, de la combinación «Ricardo más Keynes» podría haber surgido un matrimonio bien avenido, al menos desde el punto de vista matemático: hacemos uso de las ventajas comparativas (A) y a la vez garantizamos balanzas comerciales equilibradas para todos los participantes (B) para que las ganancias logradas en eficiencia realmente beneficien en igual medida a todas las personas, perdón, a todos los Estados.

Crítica 5: Ecología

Aunque todos los países alcanzasen una balanza comercial *financiera* equilibrada al ciento por ciento, podría suceder que entre todos consumieran los recursos del planeta a un ritmo mayor del que éstos necesitan para regenerarse y además produjeran residuos que perjudicasen permanentemente los ecosistemas terrestres. Visto así, la humanidad en su conjunto desarrolla una responsabilidad ecológica frente al planeta y frente al futuro. Sin embargo, también es posible que sólo una parte de los países consuma más (del medio ambiente) de lo que les corresponde por número de habitantes, mientras que en el resto de países las personas viven varias veces por encima de su ratio ecológica. Es más, también es posible que justamente los países con superávit financiero en su balanza comercial arrojen el mayor déficit *material* en su balanza comercial acumulando así una profunda deuda ecológica. Pongamos el ejemplo de la Unión Europea. En el año 2000, la Unión Europea, con una balanza comercial ligeramente deficitaria, importó bienes cuyo peso total era de 7.300 millones de toneladas. En cambio, sus exportaciones pesaban sólo la mitad de 2.300 toneladas.⁶⁶ En un solo año, la Unión Europea adquirió frente a sus socios comerciales una deuda por valor de 4.000 millones de toneladas. Los crematísticos disfrazados de economistas son ajenos a este tipo de cálculos, sólo leen los balances en dólares. La OMC no se preocupa por buscar un mecanismo de compensación para la balanza comercial ecológica, como tampoco lo hace para la financiera, y ni siquiera reconoce el problema de la sobreexplotación de los recursos del planeta: ¡es una cuestión «ajena al comercio»!

La medida más conocida para describir la magnitud del impacto de la humanidad en los sistemas ecológicos del planeta es la huella ecológica, que se calcula en «hectáreas globales». La totalidad de los impactos medioambientales —consumo y retorno— se capitaliza en dicha unidad o «moneda ecológica».⁶⁷ En 2012, cada persona disponía de 1,7 hectáreas globales. Sin embargo, cada persona consumió de media 2,8 hectáreas; en 91 de 152 países, las personas sobrecargaron el planeta. Actualmente, la humanidad en su conjunto necesita 1,5 planetas.⁶⁸ Si todas las personas consumieran tanto como el ciudadano medio de Estados Unidos o Canadá, necesitaríamos 4,8 planetas, si lo hicieran como un austríaco serían 3,6 planetas, como un alemán 3,1 planetas, como un chino 2 planetas, como un

indio 0,7 planetas y como un habitante de Eritrea 0,25 planetas. La humanidad se las arreglaría justo con un planeta si todas las personas consumieran tanto como el habitante medio de Marruecos, Honduras o Vietnam.⁶⁹

La humanidad ha transformado el 50 por ciento de la superficie terrestre y consume el 50 por ciento del total de reservas de agua dulce de la Tierra. El área forestal del planeta se ha reducido a la mitad desde los orígenes de la agricultura hace 10.000 años; el número de humedales desde 1950; las poblaciones de peces, desde 1970. Una quinta parte de los arrecifes de coral y el 35 por ciento de los bosques de manglares han desaparecido. La tasa de extinción de especies es a día de hoy mil veces superior a la de antes de la aparición del ser humano en la Historia. Una tercera parte de los mamíferos, aves y anfibios se encuentran en peligro de extinción.⁷⁰ Entre 1970 y 2012, las poblaciones de especies marinas disminuyeron un 36 por ciento, de especies terrestres, un 38 por ciento, y de seres vivos acuáticos de agua dulce, un 81 por ciento.⁷¹ Entre 1990 y 2012, el número total de mariposas de pradera se redujo de media en una tercera parte.⁷²

Ante este tipo de economía no sostenible, ¿es inteligente pretender alcanzar acuerdos de libre comercio «sumamente ambiciosos» precisamente con dos de los países más consumistas del mundo, Canadá y Estados Unidos, designarlos como «patrón oro» y no mencionar ni una vez la problemática de la huella medioambiental? Algún día, debería llevarse una decisión política de este calibre ante el Tribunal Penal Internacional como caso de delito grave contra la Madre Tierra.

Seguimos todavía en la lógica del libre comercio. A causa de la distribución internacional del trabajo, en los países industrializados se ha desarrollado la siguiente división oportuna por partida doble: el «Sur» se especializa en la explotación y exportación de materias primas (sin procesar y baratas); el «Norte» exporta costosos bienes industriales y de consumo. El Norte se beneficia dos veces: una con los «Términos de Intercambio», que le favorecen, y otra disponiendo continuamente de «crédito ecológico» con los países del Sur,⁷³ sin que esta deuda en aumento se contabilice en ningún sitio, por no hablar siquiera de exigir su reembolso.⁷⁴ Exigir es algo que sólo hace el Norte con la deuda financiera del Sur, consecuencia de los déficits en la

balanza de pagos, así como de un «sistema de libre comercio» que tácitamente se asegura que el Sur permanezca en vías de desarrollo y siga dependiendo económicamente del Norte.

Otra cuestión es que los países industrializados ricos se denominan a sí mismos, de manera narcisista, sociedades «de servicios», «del conocimiento» o incluso «digitales», a pesar de que hayan externalizado muchas industrias a países más pobres mientras invariablemente siguen importando sus productos, como si hubieran dejado atrás para siempre la era industrial y no le tocaran ni un pelo al planeta.

Según un estudio de la Oficina Federal de Medio Ambiente suiza, los suizos son responsables de un 60 por ciento de los impactos medioambientales en el extranjero.⁷⁵ Tim Jackson, en un estudio para el Reino Unido, indica que la aparente reducción del 6 por ciento entre 1990 y 2004 de gases de efecto invernadero se transformaría en un aumento de las emisiones del 11 por ciento si se incluyeran las importaciones.⁷⁶ En la Unión Europea, las importaciones especialmente perjudiciales para el medio ambiente han aumentado de forma considerable en las últimas décadas y ya alcanzan el 70 por ciento.⁷⁷

A medida que más y más personas se dan cuenta de que a) un mayor crecimiento económico de Estados Unidos y de la Unión Europea no es sostenible y de que b) un mayor crecimiento económico no incrementa ni el bienestar ni la calidad de vida de la mayoría de las personas, al contrario los amenaza, los economistas crematísticos y la mayoría de los legisladores económicos se aferran a la fe del crecimiento y a una fórmula elemental: comercio igual a crecimiento, igual a prosperidad. Sin embargo, lo único cierto es que el comercio crece más rápido que la economía. Entre 1950 y 2002, la producción de la economía mundial se multiplicó por 7, mientras que el comercio internacional lo hizo por 22.⁷⁸ En 2005, el comercio internacional constituía el 20 por ciento del PIB mundial, y en 2014 ya representaba el 30 por ciento.⁷⁹ Este último aumento es, por un lado, difícil de creer, y por el otro, le hace a uno preguntarse qué ha aportado esta explosión del volumen del comercio, aparte de un estallido del sistema de transporte mundial consecuentemente necesario y de la contaminación medioambiental. Tan incierta es la relación entre el libre comercio y el crecimiento económico como cierto es que más comercio garantiza un mayor consumo de recursos.

De estructuras mayores («economía de escala»), rutas de transporte más largas y volumen del comercio mayor surgen obviamente cargas ecológicas. En la Unión Europea, desde 1970 la cantidad de productos alimenticios transportados se ha incrementado en un 20 por ciento; en cambio, los kilómetros recorridos, se han incrementado en un 125 por ciento. Los ingredientes para un simple yogur de fresa recorren en total 9.000 kilómetros.⁸⁰ En marzo de 2016, transportar un contenedor de Shanghái al norte de Europa costaba 212 euros. Esto significa que desplazar veinte toneladas de mercancías más de 20.000 kilómetros era más barato que un billete de tren individual en segunda clase de Múnich a Gotinga, ida y vuelta, según cálculos de Harald Klimenta.⁸¹ Los cargueros no sólo emiten gases de efecto invernadero, sino también dióxido de azufre. En los océanos del planeta operan más de 9.000 buques portacontenedores y decenas de miles de buques mercantes. La Organización Mundial de la Salud estima que estas «plantas de incineración de residuos flotantes» (Klimenta) causan hasta 60.000 muertes. Amén del ruido subacuático, insoportable para muchos animales, que ha reducido el hábitat de la ballena jorobada en un 90 por ciento.

La causa de este sinsentido es un transporte demasiado barato. El sector del transporte, que goza de una elevada subvención del conjunto de la sociedad, no responde de los daños que ocasiona en el medio ambiente, la salud y la economía. En vez de preguntarse si estas subvenciones ocultas representan una distorsión de la competitividad, crematísticos y partidarios del libre comercio se alegran de que haya más barcos y camiones en funcionamiento. Gerd Zeitler lo resume en pocas palabras: «La OMC se caracteriza por percibir el volumen en aumento del transporte como una contribución al crecimiento económico, pero no como un riesgo global».⁸²

Empezamos a entender a la OMC poco a poco: no menciona el ejemplo de los automóviles y el pan por casualidad, cabe la posibilidad de que consideren el siguiente cálculo: Si el país A deja de producir pan, entonces el pan del país B necesitará un inmenso despliegue logístico para ser repartido en el país A. No sólo resonarán las fábricas de automóviles y las panaderías en funcionamiento, sino también los camiones de las empresas de transporte, ¡y esto a su vez incrementa el producto interior bruto!

P. D.: Es posible que ahora usted esté pensando: bien, no nos ha atormentado calculando quizá cuánto se tardaría *en el peor escenario* en transportar el pan desde Kerala, en el extremo sur de la India, hasta Heilongjiang, en el noreste de China, y cuántos miles de kilómetros serían. Pues no, le habría causado angustia si para el ejemplo de la OMC no hubiese escogido dos países vecinos, sino Australia y Canadá, o Chile y China. Y podría haberse calculado comparando las ventajas comparativas.

Crítica 6: El libre comercio entre desiguales aumenta la desigualdad

Si *no* tiene lugar una sensata distribución de las ventajas comparativas, pueden surgir, como ya se ha descrito, peligrosos desequilibrios, e incluso pueden llegar a comerciar/unos contra otros. Algunas «personas» consideran incluso deportivo *no* compartir sus ventajas comparativas y en cambio luchar por el título de campeón mundial en exportaciones. El libre comercio puede causar daños extraordinarios cuando los países altamente industrializados negocian en «libre comercio» con los países pobres. Con el pretexto del libre comercio, los países industrializados se valen de numerosos y variados trucos para prolongar su mercantilismo:

- Imponen el principio de reciprocidad («no discriminación»), y como consecuencia, países desiguales reciben un trato similar y se ven obligados a reducir la protección aduanera al mismo ritmo que los países industrializados.
- No obstante, los países industrializados gravan las importaciones de los países en desarrollo con aranceles tres y hasta cuatro veces más altos que los de las importaciones procedentes de países industrializados.⁸³ El CETA y el TTIP representarían unos pasos más en la dirección equivocada.
- Dirigen la especialización de los países pobres hacia la exportación de materias primas, lo que aumenta la brecha tecnológica y, por lo tanto, las diferencias a nivel de desarrollo.

- Imponen derechos de aduana mayores a los productos terminados que a las materias primas («proporción arancelaria»), lo que dificulta un mayor desarrollo de la industria.
- Al mismo tiempo, la mayoría de multinacionales de materias primas están en manos del Norte (Canadá, Australia), motivo por el cual estos beneficios fluyen también hacia el Norte.
- Predican que exportar es la estrategia de desarrollo prioritaria, lo que centra el foco de la política económica en las exportaciones de materias primas y lo aparta de la organización de una producción básica diversificada en manufactura, comercio, industria sostenible y agricultura.
- Retienen a los países pobres con una deuda trampa que aumenta la presión para exportar, especialmente materias primas.
- Alimentan la competitividad Sur-Sur, que a su vez mantiene en un nivel bajo su impacto en el desarrollo y fuerza los precios de las materias primas a la baja favoreciendo a los países altamente consumistas del Norte.
- Protegen sus propias industrias con desventajas absolutas y relativas (por ejemplo, el maíz o el algodón en Estados Unidos), no sólo con medidas proteccionistas, sino también con agresivas subvenciones a las exportaciones, lo que convierte cualquier compromiso con el libre comercio en una farsa.
- Desbordan la agenda de la OMC con temas ajenos al comercio, como la protección de los derechos de propiedad intelectual, la protección de las inversiones, las contrataciones públicas y la prestación de servicios en el extranjero, cuestiones todas ellas que benefician unilateralmente a los países ricos.
- Han forzado que en la OMC sólo se pueda aprobar el paquete completo de todas las cuestiones, lo que ejerce una enorme presión sobre los países pobres para que se abran en muchas áreas más allá del nivel que les beneficia.

El comercio recíproco entre desiguales, o incluso el libre comercio, lleva a que países con bajo nivel de desarrollo, voluntariamente sometidos, de manera imprudente, al mercado internacional —u obligados a abrirse (para reducir su endeudamiento)— a que justo *por este* motivo retrocedan aún más. Muchos países del sur de Asia, África y Latinoamérica se empobrecieron a raíz de la apertura de los mercados y del libre comercio. Algunos ejemplos:

- Entre 1960 y 1962, el ingreso per cápita de los 20 países más ricos fue 54 veces más alto que el de los 20 países más pobres; entre 2000 y 2002, fue 122 veces superior.⁸⁴
- Entre 1980 y 1997, el ingreso per cápita cayó en 59 países.⁸⁵
- El libre comercio llevó a muchos países a la desindustrialización: Argentina perdió su industria de ingeniería mecánica, en Costa de Marfil se derrumbaron las industrias químicas, del calzado y de suministros de automóviles. En Kenia, los puestos de trabajo de la industria textil se redujeron de 120.000 a 85.000.
- El libre comercio también ha expulsado a muchos pequeños comerciantes y artesanos. En Zambia, el empleo en el sector artesanal bajó un 40 por ciento; en Ghana, casi dos tercios.⁸⁶
- Los dueños de pequeñas explotaciones agrarias han sido eliminados: en México, tras la adhesión al NAFTA, 1,3 millones de agricultores abandonaron esta actividad; en Kenia, la producción de algodón se redujo de 70.000 balas a 20.000. En Senegal, la producción de tomates cayó de 73.000 toneladas a 20.000.
- La dependencia de las importaciones de productos alimenticios de los países en desarrollo aumenta: en la década de 1970, sólo importaban el 4 por ciento de los cereales que consumían, en el 2000, ya casi el 10 por ciento, y para el 2030 se espera un aumento del 14 por ciento.⁸⁷
- La lista de los países menos desarrollados (PMD, Países menos desarrollados) se ha duplicado desde sus orígenes, de 25 a 48 miembros en 2015. Sólo cuatro países —Botsuana, Cabo Verde, Maldivas y Samoa— han logrado salir de la lista.⁸⁸

- El «pecado original» de la desindustrialización selectiva se produjo en India, cuando el país aún era una colonia británica y la metrópoli, para su propio beneficio, eliminó la protección aduanera que tenían las fábricas indias de tejidos de algodón. Poco tiempo después, tanto la industria textil como la producción de acero pasaron a la historia.⁸⁹

Conclusión: El comercio «recíproco» en principio sólo es posible entre socios económicamente de igual fuerza. Todas las constituciones modernas prohíben el trato igualitario entre desiguales. La «no discriminación», en jerga de la OMC, resulta cínica, no permite que lo diferente (países industrializados y países en desarrollo; multinacionales y pymes locales; grandes empresas productoras agrarios industriales y pequeños agricultores) reciba un trato diferente. Desde 1979, el GATT tiene un instrumento para el «trato especial y diferenciado» (SDT, Special and differential treatment) de los países en desarrollo, si bien no ha tenido apenas efecto. En resumidas cuentas, las pérdidas de ingresos que los países ricos causan a los países pobres mediante barreras comerciales triplican el total de la ayuda para el desarrollo que les proporcionan.⁹⁰ Por este motivo, Vandana Shiva describe el libre comercio como una forma de proteccionismo: «El libre comercio no es antiproteccionista. Es el proteccionismo de los poderosos».⁹¹

¿Un arancel bajo es «libre comercio»?

Por definición, el «libre comercio» busca la apertura de los mercados, que a su vez debería proporcionar un mayor crecimiento económico y permitir el aprovechamiento de la distribución del trabajo. Suprimir las barreras aduaneras y otros obstáculos comerciales incrementaría la eficiencia económica y favorecería a los consumidores.

En Chile se implementó, en la década de 1970, el modelo neoliberal siguiendo los principios del pensamiento económico de Milton Friedman, quien abogaba por la proliferación de iniciativas privadas, la disminución del sector público y una presencia cada vez menor del Estado. Chile fue el primer país que puso en práctica estas doctrinas, si bien lo hizo por la fuerza y no mediante un proceso democrático. De este modo, se abrieron las fronteras

para las importaciones y se suprimieron las barreras comerciales no arancelarias. En primer lugar se fijó un arancel único del 10 por ciento, que posteriormente se bajó al cero por ciento para la mayoría de mercados mediante numerosos acuerdos de libre comercio, algunos de ellos ultimados en la ya restituida democracia. Esta política tuvo consecuencias perjudiciales para muchas empresas y puestos de trabajo y provocó un aumento de la desigualdad en el país, especialmente porque la mayoría de los sectores económicos no eran competitivos a nivel internacional, a excepción del sector de materias primas y algunos sectores agrícolas. La industria textil, que hasta ese momento había sido floreciente, se vio seriamente perjudicada, al igual que la industria del automóvil y la de bienes de consumo.

El comercio justo o ético no está en contra del «libre comercio», si éste se produce bajo condiciones idénticas y justas. En el caso que nos ocupa, era injusto que las fábricas textiles de Chile, que debían cumplir unos requisitos laborales, sociales y medioambientales elevados, tuvieran que competir de manera «no discriminatoria» con importadores que, si bien habían elaborado productos similares en sus países de origen, no lo habían hecho bajo las mismas condiciones. Eso no es «libre comercio», sino competencia injusta. Si las condiciones laborales en el puesto de trabajo son dignas y salubres y aun así el precio es mejor, esos productos deberían acceder a los consumidores más fácilmente; sin embargo, por lo general reciben «subvenciones» por prácticas laborales, sociales y medioambientales que en Chile no estarían permitidas en modo alguno. En consecuencia, tenemos una situación de desigualdad y de deterioro progresivo del potencial de desarrollo de numerosas actividades productivas.

Un comercio justo y ético debería garantizar que las condiciones bajo las que se realiza la producción sean justas, sin por ello menoscabar los derechos sociales, económicos y medioambientales fundamentales. En ese caso, la apertura ni se cuestiona. A las empresas éticas capaces de probar su contribución al bien común debería aplicárseles unos derechos de aduana menores que a aquellas empresas que o bien no pueden demostrar su aportación o bien contravienen los principios éticos.

GERARDO WIGNANT

Experto chileno en comercio justo

Incluso simplemente por sentido común, se intuye que el comercio internacional incrementa la desigualdad dentro de los países, como mínimo por dos motivos, y divide la sociedad en ganadores y perdedores:

1. Un modelo orientado a las exportaciones deriva en estructuras económicas mayores, unidades de negocio más grandes, ingresos y situaciones económicas desiguales —siempre que no haya generosas prestaciones por desempleo, subsidios de ingresos mínimos o una renta básica universal—. Medidas éstas que, sin embargo, se están desmantelando en aras de la globalización. (Pero los gobiernos de camisa de fuerza dorada rechazan las políticas fiscales, sociales y de distribución internacional con la misma pasión que firman nuevos acuerdos de libre comercio y de protección de inversiones.)
2. La división del trabajo, la especialización y la materialización de los efectos de escala intensifican esta tendencia: en China, los propietarios de los grupos automovilísticos son inmensamente ricos, mientras gran parte de la población vive en el umbral de la pobreza porque ya no quedan panaderías y otras actividades productivas fueron cedidas a otros socios comerciales con ventajas comparativas. En India surgirán gigantescas empresas de la industria panadera que a su vez llevarán a la ruina a millones de pequeñas panaderías; los antiguos panaderos independientes, ahora como trabajadores cualificados mal pagados, contribuirán a aumentar la riqueza de los dueños de las grandes empresas mientras ellos mismos siguen siendo pobres o sólo alcanzan un bienestar muy modesto. Los desempleados de ambos países se marcharán adonde la situación sea menos intolerable. Rara vez se recibe a los trabajadores inmigrantes con los brazos abiertos y trabajos bien remunerados. Es más común que aterricen en guetos de clase baja sin más opciones que un trabajo infrarremunerado, el desempleo o la delincuencia. En este tipo de suburbios prosperan la violencia y, más recientemente, el terrorismo. El libre comercio sin medidas vinculantes de redistribución aumenta la desigualdad social:

- Entre 1990 y 2012 se ha incrementado la desigualdad en una clara mayoría de los 130 países analizados.⁹²
- En Estados Unidos, actualmente los ingresos medios de un hombre empleado a tiempo completo han caído por debajo del nivel de 1975 en términos reales (teniendo en cuenta la inflación). En el extremo inferior de la pirámide de ingresos, los sueldos reales son equiparables al nivel de hace sesenta años.⁹³
- En Alemania, entre 1980 y 2015 la cuota salarial bajó del 63,7 al 56,6 por ciento; en Austria, del 63,9 al 55,6 por ciento; en Francia, del 65,6 al 58,2 por ciento; y en Estados Unidos, del 62,1 al 57,6 por ciento.⁹⁴
- Según el «World Wealth Report» (Informe sobre la Riqueza Mundial), el patrimonio de los «High Net Worth Individuals» (en español, Individuos con un Alto Patrimonio Neto; personas con al menos un millón de dólares estadounidenses en activos líquidos) pasó de 16,6 billones en 1996 (el 53 por ciento del PIB mundial) a 58,7 billones de dólares estadounidenses (el 80 por ciento del PIB mundial). Para 2025 se prevé que alcancen los 106 billones de dólares estadounidenses —que con un crecimiento anual de la economía mundial del tres por ciento equivaldría al 107 por ciento del PIB mundial.⁹⁵
- Según cálculos de Oxfam (basados en datos de Credit Suisse), en 2015 el patrimonio de sólo 62 personas superaba el total de la riqueza de la mitad de la población mundial, es decir, de 3.600 millones de personas. Tan sólo cinco años antes, en 2010, había todavía 488 multimillonarios que en su conjunto eran más ricos que el 50 por ciento de la población mundial.⁹⁶ Y con fecha 16 de enero de 2017, Oxfam aún corrigió esas cifras y calculó que, con los nuevos datos a su disposición, nueve mil millones —y no 62, como había calculado— poseían la misma riqueza que la mitad más pobre del planeta.

Por eso sería más honesto no anunciar un incremento de los ingresos per cápita estimados antes de firmar un acuerdo de libre comercio, y exponer quién ganará tanto y quién perderá tanto —sólo así puede un Estado democrático (no *una* «persona») decidir racionalmente si realmente lo desea o no. O qué medidas vinculantes complementarias a las acordadas deben garantizarse simultáneamente como parte del acuerdo, por ejemplo, empleo público o transferencia de rentas para que las personas acepten dicho pacto. Acordar de manera vinculante la legislación mercantil, dejar para más adelante la seguridad social o esperar que se instaure sola no son el tipo de estrategias que vayan a asegurar la confianza de la población. Es propaganda electoral para los Trumps, los Pegidas, los Le Pens y los Straches de este mundo.

Cuando se iniciaron las negociaciones para el TTIP entre Estados Unidos y la Unión Europea, los economistas comisionados predijeron un crecimiento mínimo de los ingresos per cápita, sin especificar ni a quién ni cómo tendría lugar. Dani Rodrik escribe que el aumento del nivel de bienestar entre economías nacionales altamente desarrolladas que sólo mantienen pequeñas barreras comerciales es prácticamente irrelevante. Cuanto más fuerte sea el efecto redistributivo, mayor será la liberalización: «Es como si tuviéramos que quitarle 50 dólares a David sólo para conseguir que Adam sea 51 dólares más rico».⁹⁷ ¿Y qué pasa con David? Los amigos del libre comercio rechazan, a menudo con el mismo ímpetu que emplean para defender el libre comercio, aumentar el volumen de la redistribución a fin de compensar a los perdedores del libre comercio por los perjuicios sufridos. Kenneth Rogoff le escribió un canto de alabanza a Paul Samuelson porque éste había anticipado que los ganadores del libre comercio podrían compensar a los perdedores por las pérdidas y aun así quedar ambos en mejores condiciones.⁹⁸ Pero ¿quién va a proponer medidas obligatorias por partida doble para mantener a David a bordo? ¿Qué acuerdo de libre comercio en el mundo incluye programas de redistribución de los ganadores hacia los perdedores?

Crítica 8: Competencia entre localizaciones

El libre comercio combinado *con* la libre circulación de capitales se utiliza como palanca en sentido inverso, para reducir los salarios, las condiciones laborales, las prestaciones sociales, los impuestos o las normativas medioambientales, porque de lo contrario, las empresas móviles emigrarían a un lugar más bonito o perderían la «capacidad competitiva» de su propia ubicación: la libre circulación de capitales expone a las democracias al chantaje y posibilita que las multinacionales enfrenten a los países unos contra otros. Exactamente aquello que se promete con la globalización —bienestar, empleo, superación de la pobreza— se ve amenazado y debilitado por la propia globalización en forma de libre circulación de capitales y libre comercio. En nombre del libre comercio tenemos que renunciar a condiciones laborales dignas, a una distribución equitativa, a la cohesión social, a un medio ambiente impecable, a la protección del clima o a normativas democráticas, y a oír permanentemente como nos advierten que si establecemos estas exigencias, amenazaremos nuestro propio bienestar y privaremos a los países pobres de ese mismo bienestar, mientras se da por sentado que los bonos, los salarios más altos, los beneficios empresariales y las grandes fortunas privadas deben crecer sin parar. Este análisis es de sentido común desde la «trampa de la globalización»: «En un movimiento de pinza global, la nueva Internacional del Capital está trastornando a países enteros y a sus anteriores órdenes sociales. En uno de los frentes amenaza ahora aquí y luego allá, con una fuga de capitales, y fuerza drásticos descuentos fiscales así como la inversión de miles de millones en subvenciones o infraestructuras gratuitas».⁹⁹

La contienda no es económica, sino política: no son las empresas las que compiten por la mejor calidad y el precio más bajo, compiten comunidades (estados, democracias) por las condiciones más favorables para los inversores. En la competencia entre localizaciones, los estados adaptan casi todos los ámbitos políticos a las necesidades de los consorcios empresariales, desde la legislación laboral y social, pasando por la protección del medio ambiente y la política educativa, hasta las regulaciones fiscales y de la propiedad. En la actualidad, los consorcios reciben además de «propina» el derecho a interponer acciones contra los estados en caso de que una ley de protección del medio ambiente vaya demasiado lejos, el salario mínimo sea

excesivamente alto o cuando la retirada de una concesión les parezca infundada, pese a infracciones manifiestas. Entre la comunidad de estados, el cambio de régimen de cooperación económica a competencia según la ubicación, se apoya en el hecho de que los estados ya no controlan el mercado —en interés del bien común—, sino que el propio mercado se convierte para los estados en un regulador. En una «democracia en sintonía con el mercado» no es la política la que determina cómo les va a las personas, sino «los mercados» o la competencia internacional «desestructuradora»¹⁰⁰. Algunos ejemplos:

«Reducir el horario laboral pone en peligro el entorno donde se ubica la actividad.» (Harald Kaszanits, Director del Departamento de Política Económica de la Cámara de Economía de Austria.)¹⁰¹

«El precio de la electricidad debería bajar entre un 30 y un 35 por ciento.» (Helmut Draxler, Consejero Delegado de RHI.)¹⁰²

«Voest no está casado con Linz.» (Wolfgang Eder, Consejero Delegado de Voest.)¹⁰³

«En la Europa Occidental los salarios son endiablidamente altos. Con total seguridad, no hay margen para aumentos adicionales.» (Wolfgang Reithofer, Consejero Delegado de Wienerberger.)¹⁰⁴

«Los costes salariales tienen que bajar. En Eslovaquia, la gente tiene menos vacaciones, la duración de las prestaciones es menor, y el resto de beneficios sociales que nosotros tenemos, allí simplemente tienen otro formato.» (Petter Mitterbauer, Presidente de la Federación Industrial de Austria.)¹⁰⁵

El 27 de agosto de 2004, Dieter Hundt, presidente de la patronal alemana, dijo en una entrevista: «Los alemanes trabajan demasiado poco. Necesitamos volver a producir más».¹⁰⁶ Esto le hizo gracia al presidente de la patronal china, que poco después dijo: «Los chinos trabajan demasiado poco. Tenemos que volver a producir más». Poco después el presidente de la patronal brasileña declaró a los medios: «Los brasileños trabajan muy poco. Tenemos que volver a producir más». Y así sucesivamente. Unos pocos meses más tarde, se reunió la federación internacional de las patronales y pregonó a bombo y platillo: «Todas las personas del mundo trabajan demasiado poco.

Tienen que volver a producir más». ¿Lo ha entendido? La ideología del todos-contra-todos en favor de los de arriba necesita de agitadores políticos importantes. Y éstos no han faltado durante los últimos veinte años:

«Simplemente tenemos que ser mejor que los demás. Tenemos que tener la mejor educación, los mejores ingenieros, los mejores productos, la mejor calidad [...]. La capacidad de competir de un país empieza en las aulas.» (Heinrich von Pierer, Consejero Delegado de Siemens.)¹⁰⁷

«Hay que cambiar los sistemas de seguridad social y dejar de pensar en el Estado del Bienestar. Europa siempre tiene que ir un paso por delante y ser líderes absolutos a nivel mundial en muchos ámbitos [...]. Sólo así podremos mantener nuestra competitividad internacional.» (Wolfgang Clement, ministro alemán de Trabajo.)¹⁰⁸

«Tenemos que ser competitivos si queremos vivir bien. Y no me refiero a tener un Mercedes o unos palos de golf, sino a una vida completamente normal: un sueldo normal, ir al cine, de vacaciones, salir de vez en cuando a comer fuera. Para lograr esto, tenemos que ser competitivos, y no nos estamos midiendo con el vecino de la casa de al lado, sino con América, China, India, Japón, Corea.» (Boris Nemšič, Director de Telekom Austria.)¹⁰⁹

«No podemos prometer a los ciudadanos protección ante los cambios. Al contrario, los cambios estructurales van a continuar. Gran parte de lo que estamos viviendo ahora es sólo el principio. Ni se debe ni se puede proteger la economía europea frente a la competencia.» (Günter Verheugen.)¹¹⁰

¿Ni se debe ni se puede? Pero ¿quién lo prohíbe? ¿Y por qué no debería ser posible? Los ciudadanos deberían recibir la protección de sus representantes en gobiernos y parlamentos frente a la competencia entre localizaciones y a la competencia entre estándares. Nadie nos obliga a entrar en una competencia extorsionista y desestructuradora entre localizaciones. Es más, no debería existir competitividad alguna entre estados, porque: «La competitividad es una cuestión de empresas, ni de estados ni de economías nacionales».¹¹¹ Entonces, ¿por qué el asunto de la «competitividad», si no es en absoluto apropiada para los estados, ocupa un lugar tan destacado en la agenda política? En *Das kritische EU-Buch* (El libro crítico de la Unión Europea) se puede leer que «haber colocado la competitividad en el puesto

número uno de la agenda de la Unión Europea» es el principal éxito del *lobby* de la «European Round Table of Industrialists» (en español, Mesa Redonda Europea de Industriales), uno de los grupos industriales de presión más poderosos de la Unión Europea.¹¹²

La libre circulación de capitales —justo lo que Ricardo no tuvo en cuenta— es el instrumento de extorsión más poderoso de los consorcios empresariales. Si la situación fuese como la describen Smith («el capitalista prefiere apoyar la economía nacional en vez de la externa») y Ricardo («aversión natural a abandonar el país de origen»), los estados no tendrían problema alguno en regular a las multinacionales, gravarlas adecuadamente y establecer un límite de tamaño para las empresas. Sin embargo, el mundo contemporáneo tiene un aspecto diferente al que tenía en tiempos de Smith y Ricardo, y por eso necesita algo diferente a los acuerdos de libre comercio.

Crítica 9: Concentración de poder, pérdida de democracia y de libertad

Desde hace años se mantiene un apasionado debate sobre quién diseña la estructura de la globalización: ¿son los estados, que formalmente establecen las directrices —así como las omisiones— de la legislación internacional? El Consejo de Ministros de la OMC se compone de los ministros de Comercio y Economía de todos los estados miembros. ¿O acaso son las empresas transnacionales, que cada vez tienen mayor tamaño, poseen más ramificaciones y son más influyentes a todos los niveles: medios de comunicación, discurso público, investigación, inversiones, *big data*, comercio y control de bienes? La UNCTAD, «United Nations Conference on Trade and Development» (en español, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) informa regularmente sobre la evolución del número y tamaño de empresas transnacionales (TNC, Transnational Corporations, Empresas Transnacionales): en 1990 registró 35.000 de estas TNC con un total de 150.000 filiales, mientras que en 2008 ya eran 82.000 con 807.000 filiales. En conjunto dominaban dos terceras partes del comercio internacional: una tercera parte es «comercio intraempresa» y otra tercera parte, comercio entre estas empresas; sólo no interfieren directamente en la

tercera parte restante del comercio internacional. Entre 1990 y 2009 se produjeron 2.200 fusiones con un valor de, como mínimo, 1.000 millones de dólares estadounidenses. El valor total de las empresas absorbidas fue de 7,2 billones de dólares estadounidenses.¹¹³ En 1983, el volumen de negocio de las 200 empresas más grandes del mundo equivalía al 25 por ciento del PIB mundial. En 2005 ya ascendía al 29,3 por ciento.¹¹⁴ La UNCTAD describe las TNC como la «mayor fuerza de integración económica».¹¹⁵ Junto al poder económico de las corporaciones aumenta también su influencia política. Su agenda como *lobby* incluye: el desmantelamiento de las barreras comerciales, la protección de los derechos de la propiedad intelectual (el 90 por ciento de las patentes están bajo el control de corporaciones occidentales) y las inversiones en el extranjero, incluidas las acciones legales directas contra los estados. Si se comparan estas prioridades con las políticas comerciales de los gobiernos y parlamentos, las múltiples coincidencias llaman la atención. Esto explica la contradicción de que por un lado los gobiernos ostenten formalmente la toma de decisiones políticas, mientras por el otro las leyes más importantes y los acuerdos internacionales (OMC, TTIP, CETA, TTP, NAFTA) se establecen principalmente en interés de las TNC.

El resultado de esta «globalización corporativa» es la concentración progresiva de poder en los mercados y la formación de oligopolios en cada vez más sectores. Algunos ejemplos:

- En el sector del automóvil, entre Volkswagen (13,55 por ciento), Toyota (12,19 por ciento) y General Motors (9,81 por ciento) ocupan más del 35 por ciento de la cuota de mercado, o lo que es lo mismo, uno de cada tres coches procede de una de estas tres firmas.¹¹⁶
- El sistema operativo Android para teléfonos móviles tiene el 86 por ciento de la cuota de mercado mundial. Roza el monopolio mundial. Microsoft, Apple, Google, Amazon y Facebook están creciendo allí. Cuando Corea del Sur anunció que iba a disputar a Microsoft la posición dominante en el mercado, la corporación amenazó con retirarse del país. Joseph Stiglitz comenta: «En cierto sentido, la corporación confirmó así la acusación de ocupar una posición dominante en el mercado, de lo contrario, amenazar con retirarse no habría tenido sentido».¹¹⁷

- Seis gigantes del tabaco se reparten el 81 por ciento del mercado a nivel mundial (China National Tobacco Corporation, Philip Morris International, British American Tobacco, Japan Tobacco International, Imperial Tobacco y Altria Group).¹¹⁸
- En 2015, AB InBev (Bélgica) compró por casi 100.000 millones de euros SABMiller (Reino Unido). Esto significa que una única empresa cervecera tiene el 31 por ciento de la cuota del mercado internacional de cerveza.¹¹⁹
- En 2007, las diez primeras empresas a nivel mundial de la industria alimentaria, biotecnológica y agroquímica controlaban respectivamente el 55 por ciento del mercado farmacéutico, el 66 por ciento del mercado biotecnológico, el 67 por ciento del mercado privado de semillas (Monsanto por sí solo ocupaba una cuota del 23 por ciento del mercado mundial) e incluso el 89 por ciento del mercado agroquímico —Bayer y Syngenta tienen cada una una cuota del 20 por ciento del mercado internacional.¹²⁰ La compra de Monsanto por parte de Bayer parece una muy mala idea habida cuenta de la concentración extrema ya existente. Echar un vistazo a los propietarios de las empresas cuanto menos desconcierta: Blackrock es el mayor accionista de Bayer (7 por ciento) y el número dos de Monsanto (5,75 por ciento). Vanguard es el mayor accionista de Monsanto y el número cuatro de Bayer. Capital Group ocupa el tercer puesto en el accionariado de ambas empresas.¹²¹ Llevándolo al extremo, tres inversores financieros se están vendiendo Monsanto a sí mismos. Exactamente igual que en el juego del Monopoly. La fusión muestra un paso más de la concentración descontrolada de bienes y de poder.

Un estudio de la Escuela Politécnica Federal de Zúrich ha analizado por primera vez la concentración de poder de las corporaciones transnacionales. Un total de 43.000 empresas transnacionales (TNC), conforme la definición de la OCDE, fueron objeto de estudio, en particular las vinculaciones de propiedad cruzadas entre estas TNC. La principal conclusión es que el control de la propiedad está diez veces más concentrado que la propiedad en sí misma. Un total de 737 corporaciones controlan el 80 por ciento de la

titularidad de las 43.000 TNC, y 147 controlan casi el 40 por ciento. «Se puede considerar a los propietarios principales del núcleo interno como una “superunidad” dentro de la red global de corporaciones», indica el estudio.¹²² Dentro del núcleo interno, las compañías más poderosas tienen un «control casi íntegro sobre sí mismas»: Goldman Sachs pertenece al Bank of America, que pertenece a Merrill Lynch, que pertenece a Barclays, que pertenece al Deutsche Bank, que pertenece a Citigroup, que pertenece a Credit Suisse, que pertenece a USB, que pertenece a Goldman Sachs. Además, tres cuartas partes de las empresas del núcleo interno son corporaciones financieras.¹²³ Los autores del estudio se asombran del hecho de ser los primeros en exponer este núcleo de poder del mercado internacional: «Sorprendentemente, nunca antes se había documentado un núcleo de este tipo en el mercado mundial, por lo que hasta hoy ningún estudio científico había confirmado o desmentido si esta “superunidad” internacional ha actuado en bloque». Se podría hablar también de un supercartel mundial.

El efecto: el conflicto mundial no lo ganan los países, sino las multinacionales y las élites adineradas que las controlan y concentran cada vez más multinacionales bajo su dominio. Esto también significa que el actual sistema de comercio no conduce al «bien general del conjunto» (Ricardo) y que claramente el régimen existente de libre comercio real no cumple su objetivo.

Es obvio y evidente que se necesitan controles especiales y una regulación para los jugadores más poderosos del parque mundial, y restricciones de su tamaño. Pero a pesar de lo larga que es la lista de políticas de la OMC, en balde se buscan en ella medidas contra la concentración de poder, leyes contra los monopolios o un límite para el tamaño máximo de las corporaciones. Tanto los «TBI» (en español, Tratado Bilateral de Inversión), como el TTIP y el CETA las amplían cada vez más. Visto así, el «libre comercio» se convierte en una amenaza para la libertad.

Crítica 10: Diversidad cultural, innovación y resiliencia

La implementación definitiva de la idea de Ricardo implicaría que todos los productos y todos los servicios del mercado internacional se produjeran en un solo país o, a lo sumo, en un puñado de países; así se obtendría como resultado la eficiencia matemática de las ventajas comparativas. El resto tendrían que realizar importaciones de éste o de estos pocos países y se convertirían por tanto en dependientes. Sin embargo, esta especialización matemática podría conducir a que el país en cuestión fuera muy innovador en el producto en el que se ha especializado, lo que plantea la siguiente pregunta: ¿las panificadoras industriales indias hacen siempre un mejor pan? Es indiscutible que, en aquellos sectores importadores en los que la producción propia nacional ha sido cedida a otro país con ventajas comparativas, la innovación y el desarrollo se paralizarían totalmente; por ejemplo, la industria panificadora en China. El país pierde valiosos conocimientos técnicos, y en el peor de los casos, al reiniciar la actividad podría fracasar o sufrir retrasos. Si Portugal renunciase a su desarrollo industrial para especializarse en elaborar vino... Éste no es un asunto trivial.

Con la diversidad cultural y económica se pierde también la «resiliencia». El término proviene de la investigación de ecosistemas: para mantenerse estables y vivos a largo plazo, los ecosistemas desarrollan la capacidad de mitigar las alteraciones. ¿Qué pasaría si los panaderos de India hicieran huelga y no suministraran pan, aunque sólo fuera un par de días? ¿Qué pasaría si estallara una guerra civil en India? ¿O si los terroristas bloquearan las vías de comunicación más importantes? ¿O si se cortaran los suministros de energía? ¿Tendrían que morir de hambre los chinos? El uso de las ventajas comparativas presupone que todas las personas a nivel mundial son pacíficas, política y moralmente estables, contrarios a las huelgas, antiterroristas y obedientes. Así se podría transportar pan de India a China durante los próximos diez mil años...

Otro problema: si se cierran las panaderías en China, en favor de las ventajas comparativas, ¿China suprime también la producción de cereales? De no ser así, ¿China exporta en primer lugar los cereales a India, allí producen el pan y luego se exporta el pan de vuelta a China? Independientemente de este despliegue, ¿no sería más inteligente que el molinero y el panadero mantuvieran un estrecho contacto y hablaran el mismo idioma? La empresa

berlinesa Märkisches Landbrot, basada en la economía del bien común, es una elaboradora de pan de tamaño medio. Su confianza en sus proveedores, todos ellos agricultores locales, es tal, que son éstos quienes fijan el precio del cereal. ¿Se podría imaginar una simbiosis similar entre las multinacionales panificadoras indias y las multinacionales agrarias chinas?

Por estos motivos, ¿no es mejor que tantos países como sea posible produzcan tantos productos como puedan y *todos* ellos elaboren pan? Así, en primer lugar, los panaderos pueden mantener encuentros transfronterizos para intercambiar recetas y las últimas novedades, y en segundo lugar, sigue siendo posible que a veces los innovadores sean unos y otras veces otros. ¿No es más inteligente, más sensato y más práctico que cada país produzca él mismo cereales, fruta, vino, madera, materiales de construcción, energía, en definitiva, todos los productos básicos, y en la variedad más amplia posible y con una eficiencia financiera diferente? ¿Es la eficiencia financiera, en última instancia, el menos importante de todos los argumentos? Se trata sólo de un grotesco fetiche de una secta crematística alienada, que ha perdido pie y la conexión con la vida, y que por tanto es corresponsable de una economía «que mata». (Papa Francisco.)

Herman Daly escribe: «Uruguay tiene una clara ventaja comparativa en la cría de ganadería vacuna y ovina; si se ciñera estrictamente a las reglas de especialización y comercio, la única opción posible para todos sus habitantes sería convertirse en gauchos o matarifes. Pero los ciudadanos de Uruguay no desean realizar sólo actividades de pastoreo o en la industria, también quieren tener su propio sistema legal, financiero, de salud, de seguridad y educativo. Esta diversidad puede traer consigo cierta pérdida de rentabilidad, pero es imprescindible para la formación de una comunidad y de una nación. Uruguay se permite incluso el lujo de tener su propia orquesta sinfónica pese a que le resultaría más rentable intercambiar por lana, cuero, cordero y ternera unos conciertos de mayor calidad interpretados por orquestas extranjeras invitadas. Para todos los ciudadanos, tener más opciones significa tener una calidad de vida mejor; los vaqueros y pastores también se enriquecen de estar en contacto con compatriotas que no cuiden vacas y ovejas. Con esto quiero decir que la división internacional del trabajo y el comercio son categóricamente buenos si

de esa manera los habitantes de una población disponen de más bienes. Es un argumento simple que prescinde completamente del carácter social de la prosperidad». ¹²⁴

Y Gerd Zeitler sostiene: «Con una diversidad económica regresiva aumentaría el desempleo estructural. El Reino Unido no lograría reciclar a todos los viticultores en fabricantes de productos textiles para el primer intercambio con Portugal, y a su vez, Portugal no podría emplear en sus viñedos a todos sus productores de telas. Además, las especialidades particulares de un país se verían gradualmente reemplazadas por productos estandarizados globales [...]. A más tardar durante el estado final de esta estructura económica unitaria, cada país, con su última ventaja comparativa, se colocaría en una posición de peligrosa dependencia y al borde del colapso económico y social». ¹²⁵

Crítica II: Sentido en el trabajo y en la vida

Le voy a atormentar una última vez. Intente imaginar qué sucedería con las panaderías de India si los chinos y los indios se pusieran de facto de acuerdo en que, según la lógica de la OMC, China fabricara coches e India elaborara pan: en India surgiría una rivalidad predatoria y gigantesca por crecer dentro del sector de las panaderías y, tal vez, de los diez millones de pequeñas panaderías sólo sobrevivirían cinco mega-empresas panificadoras: un oligopolio de manual. Si se suman la población india y la china, cada uno de estos cinco oligopólicos tendría una cartera de clientes de 540 millones de personas. Los economistas de la OMC se regocijarían de nuevo con esto porque entonces se utilizarían unas «economies of scale» (economías de escalas) máximas y los beneficios del libre comercio serían especialmente altos. Esto es correcto desde el punto de vista matemático. Pero ahora vamos a imaginarnos las condiciones laborales de estas gigantescas corporaciones. Y las de sus proveedores en la industria agraria. Y pensemos qué sentido, qué satisfacción, qué educación estética y qué desarrollo personal experimentan

los seres humanos en este tipo de estructuras. Después, procedamos a estrujar con cuidado el papel que contiene la idea del libre comercio y, tranquilamente, lo tiramos a la papelera.

Incluso hoy en día, la división del trabajo ha alcanzado tal nivel, que para muchas personas prácticamente no tiene sentido. Según el informe *Motivation at Work* (La motivación en el trabajo) de Gallup, el 70 por ciento de las personas que tienen un trabajo fijo y bien remunerado en Estados Unidos apenas le encuentran sentido, están «activamente desinteresados», que viene a significar tanto como «renuncia mental».¹²⁶ Por eso cada vez más personas se apean voluntariamente de la «mega máquina»¹²⁷ y rediseñan sus vidas en torno a valores, alegrías, relaciones personales y consecución de significado. Una de estas personas era un ingeniero bien remunerado de Daimler-Chrysler, donde había perfeccionado los elevadores eléctricos. Desde un punto de vista técnico, éste era el trabajo apropiado para él, pues tenía tanto la formación como las capacidades necesarias. Pero, con cincuenta años, cuarenta horas de trabajo a la semana, año tras año mejorando un elevador eléctrico que ya funciona perfectamente, llega un momento a partir del cual sólo es un sinsentido. «Hay tantísimos problemas en el mundo que resolver, y yo perfeccionando algo que ya funciona perfectamente.» En el capitalismo de la avanzada división del trabajo se expanden simultáneamente «prosperidad» y «hambre de significado». El sistema de división del trabajo se convierte en una trampa para el sentido.

Es curioso que este dilema entre mayor eficacia y pérdida de significado ya se encuentre en Adam Smith. Y concretamente, en la mayor contradicción posible que puede dar buen resultado a un autor en su obra. Justo al principio, Adam Smith nos advierte que tendría «sentido» distribuir la producción de alfileres en dieciocho fases y que cada fase la realizara una persona diferente. Sería infinitamente menos eficiente que cada una de estas 18 personas fabricara individualmente todas las fases de producción del alfiler: «En otras palabras, con total seguridad, no habrían producido ni la doscientos cuarentava parte, tal vez ni siquiera la cuatrocientos ochentava, de lo que podrían producir mediante una distribución sensata y al encadenamiento de cada fase».¹²⁸

Más adelante, en esa misma obra hace un discurso incendiario contra la distribución máxima del trabajo: «A medida que avanza la división del trabajo, el empleo de la abrumadora mayoría de aquellos que viven de su trabajo, es decir, de la masa del pueblo, se limita gradualmente a unos pocos procesos, a menudo sólo a uno o dos. Ahora bien, para la mayoría de personas, su capacidad de raciocinio se forma, inevitablemente, a través de sus actividades cotidianas.¹²⁹ Alguien que a diario se dedica a realizar sólo algunas tareas simples, siempre con los mismos o similares resultados, no tiene ninguna oportunidad de ejercitar su intelecto. Como no se producen dificultades, no necesita pensar en encontrar los medios para eliminarlas. Es completamente normal que pierda el hábito de usar su inteligencia y se vuelva tan bobo e ignorante como puede llegar a serlo una criatura humana».¹³⁰ Pero la réplica de Smith contra la división «progresiva» del trabajo no termina ahí: «Tal torpeza mental le priva no sólo de la capacidad de encontrar solaz o implicarse en una conversación racional, sino también de concebir sentimientos diferenciadores, como el altruismo, la generosidad o la bondad, de tal manera que pierde la capacidad para formarse un juicio justo sobre muchas cosas, incluso sobre su vida diaria. Es completamente incapaz de juzgar los importantes y amplios intereses de su país y, a no ser que se le haya preparado expresamente para ello, tampoco está en condiciones de defender a su país en tiempos de guerra. Una existencia tan monótona asfixia toda iniciativa». Nos quedamos estupefactos: la «división progresiva del trabajo» una vez «tiene sentido» y la siguiente vuelve al ser humano «tan bobo e ignorante como puede llegar a serlo una criatura humana», hace que «pierda la capacidad para formarse un juicio justo» y «asfixia toda iniciativa». ¿Y ahora qué? ¿Debemos dividir el trabajo en tantas fases como sea posible —en el caso de las agujas, dieciocho— o evitar justo eso? ¿Una eficiencia mayor tiene sentido o es absurda? El titubeante Smith nos revela precisamente, a través de su naturaleza contradictoria, que la división del trabajo y la eficiencia son una posibilidad, no los objetivos. Pueden tener sentido en unos casos y en otros resultar contraproductivas y destructivas. Sin embargo, cuestiona seriamente la argumentación a favor del uso de las ventajas comparativas y el «libre comercio». Y sobre todo, esta cuestión no es «trivial», como piensa la OMC. El libre comercio, que se basa en una

«división progresiva del trabajo», roba cada vez a más personas la oportunidad de encontrar sentido en su trabajo. Contra eso se necesitan mecanismos de protección eficaces. Adivine: no los vamos a encontrar en la OMC. Y desde luego, tampoco en las ciencias crematísticas.

Crítica 12: Predicar vino y beber agua: la doble moral de los países ricos

Ya hemos recopilado una considerable lista de serias objeciones y críticas a la idea del libre comercio. Pero todavía falta un punto crítico que completa el Absurdistán económico. Lo más retorcido y ridículo de la discusión sobre el libre comercio es que ningún país industrializado se ha aplicado a sí mismo la receta del libre comercio difundida a día de hoy por todo el mundo con un entusiasmo tan penetrante. Todos estos países, sin excepción, han crecido tras los muros de la protección aduanera, con medidas de política industrial y subvenciones. Ahora que sus industrias son competitivas, exigen el libre comercio a los demás, a los débiles. Los campeones mundiales de las exportaciones de hoy fueron, durante su evolución, campeones mundiales del proteccionismo.

Paul Bairoch, profesor de Historia Económica en la Universidad de Ginebra, es una importante fuente de datos sobre el desarrollo de la política comercial. En su libro *Economics and World History. Myths and Paradoxes* (Economía e historia mundial. Mitos y paradojas) acaba con una impresionante serie de equivocaciones: «La verdad es que, en la historia, el libre comercio era la excepción, y el proteccionismo, la regla».¹³¹ Precisamente Estados Unidos fue el país más proteccionista del planeta durante el siglo XIX y hasta finales de la segunda guerra mundial. Los aranceles en la industria entre 1816 y 1945 fluctuaron de manera relativamente constante alrededor del 40 por ciento. Por eso Bairoch otorga a Estados Unidos el título de «madre patria y bastión del proteccionismo moderno».¹³² Sin embargo, Estados Unidos no fue el primero. Había aprendido esta estrategia de su metrópoli, el Reino Unido, que mantenía una economía en comparación abierta desde mediados del siglo XIX (entre 1846 y 1860, el número de productos sujetos a derechos aduaneros pasó de 1.146 a 48),¹³³ eso sí, después de haber

protegido su propio desarrollo industrial consecuentemente durante ciento cincuenta años: prohibiendo importaciones, con aranceles y subvenciones, restringiendo las exportaciones de productos intermedios, en definitiva todas las medidas que funcionaran, y que ahora están prohibidas con la OMC.¹³⁴ Y por eso le otorgo al Reino Unido el título de «abuela patria del proteccionismo industrial».

El economista Ha-Joon Chang, profesor de la Universidad de Cambridge, sigue los pasos de Bairoch y escribe algo muy similar: «Los defensores de una mayor liberalización del comercio están convencidos de que todos los países industrializados a día de hoy deben su riqueza exclusivamente al principio del libre comercio. En consecuencia, critican a los países en vías de desarrollo porque a éstos les cuesta adoptar la acreditada receta para el desarrollo económico. Sólo que esta visión de las cosas no coincide en absoluto con los hechos históricos. En la realidad, los países desarrollados, cuando todavía se encontraban en la fase de desarrollo, no siguieron ninguna de las estrategias políticas que hoy recomiendan, y aún menos la muy encumbrada política del libre comercio. La mayor discrepancia entre el mito y la realidad histórica es evidente precisamente en el caso de Reino Unido y Estados Unidos, es decir, en los dos países que supuestamente deben su papel de liderazgo en la economía mundial actual a una estrategia de desarrollo de comercio libre».¹³⁵

El título del libro de Chang, *Kicking Away the Ladder* (Retirar la escalera) proviene del economista alemán Friedrich List, considerado padre espiritual de las *Erziehungszölle* (políticas de industrias nacientes). Esto no es del todo cierto: List se inspiró en el modelo de Estados Unidos de Alexander Hamilton¹³⁶ y diseñó la Unión Aduanera de los Estados de Alemania de acuerdo con el modelo británico. En primer lugar, describe cómo a lo largo de su historia el Reino Unido se enriqueció gracias a una política de protección aduanera y después «retiró la escalera» con la que había escalado el muro de la pobreza. List escribe en el original: «Es de sentido común que, estando en la cúspide de la grandeza, uno empuje tras de sí la escalera con la cual ha escalado para despojar a los demás de los medios para subir detrás de nosotros».¹³⁷ Y más específicamente, dice sobre el Reino Unido: «Una nación que, gracias a regular medidas de protección y a limitar la navegación, ha conseguido llevar sus capacidades en el sector manufacturero y en la

navegación tan lejos que ninguna otra nación es capaz de mantener con ella una libre competencia, no hay nada más inteligente que pueda hacer que retirar la escalera de su grandeza, predicar al resto de naciones las virtudes de la libertad de comercio y culparse a sí misma arrepentida de haber seguido hasta entonces la senda de la confusión y sólo ahora haber comprendido la verdad». Acusa a la ciencia británica de hipocresía: «Y para exagerar más la burla, desde las cátedras enseñaban que las naciones sólo pueden alcanzar la riqueza y el poder a través de una libertad de comercio generalizada». ¹³⁸

List consideraba la protección aduanera como la mejor estrategia de desarrollo, como el libre comercio: «Si la teoría enseña a los alemanes que sólo pueden fomentar de manera útil su sector manufacturero aumentando y disminuyendo gradualmente la protección aduanera predeterminada, y que una parcial aunque muy limitada competencia extranjera es beneficiosa bajo cualquier circunstancia para el progreso de sus manufacturas, entonces, al final la libre circulación prestará mejores servicios que ayudar a estrangular a la industria alemana». ¹³⁹

Desde esta perspectiva, redactó la unión aduanera con aranceles protectores de hasta el 60 por ciento, y celebró su éxito: «En el transcurso de diez años, Alemania ha avanzado en prosperidad y en industria [...] un siglo. ¿Y cómo? Ha sido principalmente la protección proporcionada por el sistema de unión aduanera a los artículos manufacturados de uso común la que ha obrado este milagro». ¹⁴⁰

Sin embargo, en principio List no era «proteccionista»: «El comercio internacional [...] es una de las palancas más poderosas de la civilización». ¹⁴¹ A la larga, continuó el sueño de Kant: «La unión universal y la libertad absoluta del comercio internacional, actualmente una idea cosmopolita que sólo podrá realizarse dentro de varios siglos [...] con la que todas las naciones alcanzarían sus objetivos en mucho mayor grado, estando vinculadas entre sí a través de la legislación, una paz perpetua y la libre circulación». ¹⁴²

Chang sostiene que hoy en día —completamente en contra de la ortodoxia económica y de la política de la OMC— a los países en vías de desarrollo se les debería proporcionar la misma «escalera»: derechos aduaneros, subvenciones y regulación de las inversiones. Por último, se podría añadir que

ya en el siglo XIX las potencias coloniales forzaron a los países en desarrollo a aceptar el libre comercio, mientras que los primeros mantuvieron una postura proteccionista. Bairoch escribe que «el liberalismo económico decretado en el tercer mundo es una pieza importante a la hora de explicar el retraso de su desarrollo industrial».¹⁴³ India es sólo uno de muchos ejemplos.

La serie de mitos derribados se completa con los siguientes: a) el país más proteccionista, Estados Unidos, fue el que tuvo un mayor crecimiento económico, b) Estados Unidos fue el país de un mayor crecimiento de las exportaciones, y c) que «el comercio no es un motor para el crecimiento económico, sino exactamente lo contrario, el crecimiento económico es un motor para el comercio».¹⁴⁴

Chang señala que el crecimiento económico ha ido disminuyendo a medida que el libre comercio aumentaba: de 1960 a 1980, antes de la gran «liberalización», el ingreso real per cápita en 116 países creció un 3,1 por ciento anual; entre 1980 y 2000, con la camisa de fuerza puesta, sólo lo hizo en un 1,4 por ciento. En Latinoamérica progresó con un 2,8 por ciento anual desde 1960 hasta 1980; entre 1980 y 1998 tan sólo fue de un 0,3 por ciento. En el África subsahariana (prácticamente todos miembros de la OMC) cayó el crecimiento de la renta per cápita anual del 1,6 por ciento entre 1960 y 1980 al 0,8 por ciento negativo anual entre 1980 y 1998.¹⁴⁵

Al parecer, nada es como se suponía o se aducía de manera ofensiva. Los predicadores contemporáneos del libre comercio le han cogido gusto a la joya de la corona más de cien años después de los cálculos revolucionarios de Ricardo. Hasta mediados del siglo XX, Ricardo sólo desempeñó un papel menor. Hasta después de ponerse las botas (política de industrias nacientes, subvenciones...), el Reino Unido y Estados Unidos, abuela y madre de la protección, no impusieron el libre comercio al resto. Y sólo ahora citan a Ricardo como testigo clave, después de haberlo tenido guardado durante ciento cincuenta años en el baúl de los recuerdos. También Joseph Stiglitz ve en Estados Unidos y la Unión Europea la «quintaesencia de la doble moral»: «Predicábamos el libre comercio y practicábamos el proteccionismo».¹⁴⁶

Esta incoherencia histórica, esta falta de honestidad, indica claramente que la ideología del libre comercio, junto con la «joya de la corona», no han sido más que una excusa retórica para reanudar el mercantilismo por otros

medios. Las malas lenguas afirman incluso que Ricardo hizo los cálculos sólo para asegurarle al Reino Unido una ventaja si sus colonias acababan superando a la madre patria en todos los sectores... Vandana Shiva tiene razón, el proteccionismo se oculta tras la máscara del libre comercio (y de la «no discriminación»). Pero no debemos caer en la trampa de este truco retórico, sino exigir los mismos derechos para todos. Aquel que ha solicitado para sí mismo la protección de las industrias jóvenes, subvenciones y protección aduanera, tiene que concedérselo también a los demás. Un sistema de negociación de «talla única» es, definitivamente, el enfoque equivocado. Vestirse uno mismo con cómoda ropa deportiva y poner al resto la camisa de fuerza. Eso no funciona.

*Las doce condiciones demasiado grandes
para un sistema de libre comercio funcional*

La «single most powerful insight into economics» (reconocimiento singular más poderoso de la economía) resulta que es la «single most incomplete insight into economics» (reconocimiento singular más incompleto de la economía) porque no tiene en cuenta o no comprende el resto de cosas (más) relevantes. O tal vez se trata sólo de una «insight into chrematistics» (reconocimiento crematístico). La «joya de la corona de la teoría del comercio exterior» sería una buena idea si, adicionalmente, se cumplieran las siguientes condiciones:

1. *planificación global de la producción*, para que todos los países pudieran aprovechar sus ventajas comparativas;
2. *balanzas comerciales equilibradas*, para que todos pudiesen beneficiarse en igual medida del sistema de comercio multilateral;
3. los *tipos de cambio* se fijasen y mantuviesen *estables* mediante intervenciones políticas;
4. el capital tendría que permanecer «en casa», se restringiría la *libre circulación de capitales*;

5. los *costes de transacción* se tendrían en cuenta y se incluirían. La comparación de los salarios por hora o de los costes unitarios no es lo único que entra en los cálculos;
6. *costes ecológicos reales*, para que sólo formasen parte del sistema comercial los países que mantuvieran su consumo medioambiental dentro de los límites ecológicos del planeta;
7. *no reciprocidad*: los países con niveles de desarrollo inferiores no tendrían que abrir sus fronteras en la misma medida que los países altamente industrializados;
8. *medidas de redistribución* obligatorias que evitasen un exceso del grado de desigualdad —definido— para cada país;
9. prevención de *competencia entre localizaciones* mediante normativas comunes en materia de derechos humanos, derechos laborales, estándares sociales, protección del medioambiente, consumidores, política fiscal y supervisión financiera;
10. leyes anticartel, controles de fusiones y topes a las cuotas de mercado y al tamaño de las empresas para evitar la concentración de poder en los mercados internacionales;
11. protección de los sectores económicos locales y nacionales para preservar *la diversidad cultural y económica* y la *resiliencia* y evitar dependencias;
12. *división del trabajo limitada*. Un sistema de comercio basado en la división del trabajo debería, al mismo tiempo, evitar la división excesiva, para que el trabajo en el mercado mundial no se convirtiera en un sinsentido.

Son tantas las excepciones y las condiciones para alcanzar un «sistema de libre comercio» funcional, cada una de ellas tan ingente, que, como muy tarde en este punto, debería ser evidente que el libre comercio es simple y llanamente el enfoque equivocado. Representa el intento de convertir un medio en un objetivo. Más eficaz sería empezar la casa de la política comercial por los cimientos (finalidad) y no por el tejado (medio instrumental). Es decir, anteponer la finalidad y utilizar el comercio sólo como un medio dosificado y orientado a cumplir la finalidad, a alcanzar los objetivos.

Ricardo, como el teorema de su libro, debería convertirse en una nota a pie de página de la historia de la economía. Sus cálculos son correctos, pero no tienen ni relevancia práctica identificable ni valor político. ¿Qué medida política significativa podría deducirse de esto? Esto les va a escocer a los crematísticos: «Los economistas regresan en hordas al libre comercio —dijo Bhagwati en 1998 tras una ola de críticas al libre comercio—, la última revuelta, durante la década de 1980, ha llegado a su fin. Sólo los economistas neandertales lucharían contra el libre comercio». ¹⁴⁷ Paul Samuelson dijo poco antes de su muerte en el siglo XXI: «La gran mayoría de hechos respaldan la visión del mundo de Ricardo y su teoría del libre comercio. Su idea de las ventajas comparativas ha demostrado ser muy útil en el estudio de la historia de la economía. Además, no existe una alternativa convincente». ¹⁴⁸

¡Pues empecemos con las alternativas!

III

La alternativa conceptual: el comercio mundial ético

1. IMPORTANCIA DEL COMERCIO

1a) El comercio no es un fin, sino un medio

El comercio puede hacer mucho bien, ayuda a distribuir el trabajo de manera lógica, acerca especialidades de lugares lejanos, interconecta a las personas y abre horizontes. El comercio también es una libertad, una parte de la libertad económica. Pero el comercio no es un objetivo en sí mismo, ni un fin absoluto, ni tampoco un derecho fundamental. Las libertades económicas sólo son libertades instrumentales, no finales: están al servicio de unos valores superiores que no deben poner en peligro. Algunos ejemplos que lo aclaran al instante son el comercio de esclavos, de mujeres, de niños o de órganos: como mínimo la dignidad humana y los derechos humanos están por encima de la libertad del comercio. Pero no sólo eso. El comercio con especies en peligro de extinción o con vertidos tóxicos no sólo no debe ser «libre», sino que directamente no se debe comerciar con ellos. El comercio fundamentalmente no es un *objetivo* de la política económica, sino un *medio* para alcanzar objetivos políticos legítimos y de importancia consensuada. Los objetivos de la política son la aplicación plena de los derechos humanos, un desarrollo global sostenible, la cohesión social, una distribución equitativa o la diversidad cultural. El comercio es un medio que puede estimular o amenazar los objetivos mencionados. Según corresponda, debe haber más o menos

comercio, de un tipo o de otro. Dependiendo de si el medio sirve a los fines o si los perjudica, el comercio puede y debe ser facilitado e incentivado o bien obstaculizado y limitado. Con prudencia y considerando los objetivos y valores a los que sirve.

El «libre comercio» implicaría librar al medio de tener que considerar los objetivos, y éste es el fallo central del sistema de comercio contemporáneo: el «libre comercio» convierte al comercio en un fin en sí mismo. Y no lo es. Otras personas también lo ven así: «El comercio es un medio, pero no un fin», dice Bernhard Kempen, renombrado experto en derecho internacional de Colonia.¹⁴⁹ «Un comercio más abierto no es un fin en sí mismo», escribe el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.¹⁵⁰ «La salud, los derechos de los trabajadores, unos salarios dignos y unas condiciones laborales seguras, así como la protección del medio ambiente, son objetivos sociales —argumentan Mander y Cavanaugh—, el comercio internacional y las inversiones sólo son medios que pueden ayudar a alcanzar este tipo de objetivos.»¹⁵¹

Una cosa esencialmente simple que se complica en demasía gracias a un truco conceptual triple.

Primera parte del truco: Vincúlese la palabreja «libre» al interés de un grupo específico, y ya es mucho más difícil oponerse. ¿Quién es contrario a la libertad? Libre comercio suena bien, como café para todos o amor libre. Quien no reflexiona a conciencia o no lo comprende con exactitud, rápidamente se pone a favor. El truco consiste en inmunizar contra la crítica al libre comercio, al insinuar que los críticos se oponen a la libertad. Es sorprendente que este sencillo truco funcione tan bien. Muchos críticos capitulan ya ante esta primera interpelación e intentan calmar los ánimos diciendo que «en principio no se oponen al libre comercio». Sin estar seguros en ningún momento de cuál es su comprensión exacta del asunto. Quien apoya el «libre comercio» menosprecia al medio ambiente, a la salud, a los derechos humanos y a la democracia. Una respuesta diferenciadora sería: en principio no me opongo al comercio, sólo al libre comercio.

Segunda parte del truco: a quien está en contra del «libre comercio» se le cuelga automáticamente la etiqueta de proteccionista. Como si no hubiera una inmensidad de opciones diferenciadas entre «abrir fronteras» y «cerrar

fronteras». Una acusación popular es: «Pero Alemania se beneficia de las fronteras abiertas». La mayoría de las veces las reacciones reflejas son como ésta: «Y por eso, cerrar ahora las fronteras no es la solución».¹⁵² También de buen grado se asume la resolución de la Unión Europea: «Volver a los estados nacionales no resuelve ninguno de los principales problemas».¹⁵³ En el peor de los casos, se manda a los que critican el libre comercio a «Corea del Norte», y ahí se acaba la discusión. Siguiendo esta lógica, las personas que prefieren no comer carne son «detractores de la nutrición», las que optan por moverse en bicicleta «hostiles a la movilidad», o las que escogen resolver conflictos sin violencia «enemigos de la seguridad». Conocemos perfectamente la hipótesis de extremos contrapuestos en la discusión de los modelos económicos: a quien critica el capitalismo, se le etiqueta gustosamente de comunista. No hay una tercera opción. La lógica de negro o blanco sirve a un grupo de interés que tiene buenos argumentos contra el comunismo pero ninguna alternativa al capitalismo, a pesar de que más allá de estos extremos hay una infinidad de variadas opciones posibles. La Economía del Bien Común no es ni lo uno ni lo otro, sino que trasciende los extremos integrando sus núcleos válidos —los valores de la libertad y la igualdad— y creando algo nuevo. Esto irrita por igual a socialistas y capitalistas tradicionales, que encuentran en la ECB el contrario correspondiente y la acusan recíprocamente de capitalismo¹⁵⁴ y de comunismo¹⁵⁵ encubiertos. Pero el universo es un lugar de infinitas posibilidades, no sólo hay una tercera y una cuarta, hay un número ilimitado de matices entre todos los polos. Entre hombre y mujer, entre día y noche, entre comunismo y capitalismo, y entre libre comercio y el aislamiento.

La tercera parte del truco es la adaptación del lenguaje —jurídico— al nuevo objetivo. Todo el uso lingüístico se organiza cual campo magnético en torno al nuevo «superderecho fundamental» (Heribert Prantl). En el primer paso, se degradan los verdaderos objetivos a «cuestiones no comerciales», «non-trade concerns». Si aun así siguen molestando, entonces se echan al saco político de las «barreras comerciales». Después, se atacan las políticas legítimas de protección —del pequeño frente al grande, del débil frente al fuerte, de lo local frente a lo global, de lo ético frente a lo inmoral— con el arma semántica de la «no discriminación», que hasta el momento había

garantizado la igualdad de trato entre pares, pero no entre dispares. Los principios de la OMC de «trato nacional» y de «nación más favorecida» son remiendos adicionales a la camisa de fuerza. Además, hay que añadir la reciprocidad, la «prueba de necesidad», la prueba científica (antes que se pueda regular) y la cooperación regulatoria: las nuevas iniciativas legislativas no se evalúan conforme a los derechos humanos, los límites ecológicos, una distribución equitativa o la estabilidad financiera, sino «conforme al libre comercio»; así es como se promocionan hasta convertirse en objetivos prioritarios.

El comercio forma parte del derecho al trabajo, y precisamente por eso tiene sus raíces en los derechos fundamentales. No obstante, en primer lugar el derecho al trabajo puede verse restringido (véase más arriba), y en segundo lugar, sólo tienen derechos fundamentales las personas físicas, no las jurídicas como las TNC. Y en tercer lugar, ¡no en el extranjero! El comercio a través de las personas jurídicas es un instrumento de la actividad económica, como las inversiones, los créditos, el dinero o las propias empresas: ninguno es un fin en sí mismo. Deben estar al servicio de los objetivos de las actividades económicas. Toda la economía no es un fin en sí misma, sino una responsabilidad compartida para alcanzar los objetivos políticos de una sociedad democrática, o al menos para no transgredirlos. Según distintas corrientes filosóficas y tradiciones jurídicas, la economía es un medio para el «buen vivir» (pueblos indígenas de Latinoamérica), para una «sociedad justa» (Aristóteles), para el bienestar general (Alemania y Argentina) o para el bien común (Constitución bávara). La Conferencia Episcopal Alemana dice: «El comercio mundial tiene que ser útil al bien común mundial».¹⁵⁶

Bernardino de Siena escribió ya en el siglo xv: «Quisiera compartir contigo seis ideas que tiene que considerar alguien que comercia o se beneficia del comercio... La primera consiste en tener en cuenta a la persona que comercia. La segunda, la percepción de la actitud interior del comerciante. En tercer lugar, ver la manera en que se desarrollan las actividades comerciales. Cuarta, tener en cuenta el lugar donde se desarrolla la actividad. Quinta, prestar atención al momento en que se realiza. En sexto lugar,

preocuparse por la corporación con la que se comercia. Y añadimos una séptima reflexión que procede de Escoto: Se debe comerciar por el bien común». ¹⁵⁷

Las Naciones Unidas, además de los derechos humanos, han formulado recientemente primero los «Objetivos de Desarrollo del Milenio», y después, en octubre de 2015, basándose en éstos y mejorándolos, los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Si los estados miembros de la ONU realmente quieren actuar con coherencia y tomarse en serio objetivos de la comunidad internacional, tales como por ejemplo «poner fin a la pobreza» (objetivo número uno), tendrían que comprobar si y en qué medida sus proyectos de política comercial, es decir, acuerdos de comercio y de inversión bilaterales, plurilaterales y multilaterales, favorecen dichos objetivos, y facilitar los capítulos correspondientes, subobjetivos evaluables y medidas concretas. Los acuerdos comerciales basados en la esperanza sin más o en vagas promesas de contribuir a la reducción de la pobreza pero sin objetivos concretos ni información sobre cómo exactamente van a lograrlo, deberían, siendo coherentes, mejorarse o bien no firmarse en absoluto. Ejemplos, el TTIP, el CETA o los numerosos tratados de la OMC.

El «bien común mundial» podría estar integrado por la suma de los derechos humanos, los objetivos de desarrollo y de sostenibilidad, así como otros objetivos de la comunidad internacional, como por ejemplo, la protección de las culturas indígenas o de la diversidad biológica. En una serie de constituciones nacionales, el bien común es un objetivo específico de la política económica, en otras, el límite de la libertad económica. «La actividad económica en su totalidad sirve al bien común», afirma la Constitución bávara (art. 151). El art. 333 de la Constitución de Colombia reza así: «La actividad económica y la iniciativa privada son libres, dentro de los límites del bien común». Según la Constitución española, «toda la riqueza del país en sus distintas formas y sea cual fuere su titularidad está subordinada al interés general» (art. 128). En la Ley Fundamental alemana se lee: «La propiedad obliga. Su uso debe servir al mismo tiempo al bien común» (art. 14). La libertad de comercio podría incluirse como una sublibertad por debajo del derecho de propiedad. Y si el derecho (de propiedad) de orden superior obliga al bien común, la libertad (de comercio) subordinada todavía más.

En el movimiento de la Economía del Bien Común proponemos que la consecución de los objetivos del bien común se mida en todos los niveles de la economía —economía nacional (macroeconomía), empresas (mesoeconomía) e inversiones (microeconomía)—, y que tenga prioridad sobre los indicadores financieros de resultados: PIB, beneficio y rendimiento. El éxito económico se debe medir por su contribución a la consecución de los objetivos de los estados de derecho democráticos y de la comunidad internacional. El balance del bien común existe desde 2011, y hasta el momento lo han elaborado voluntariamente más de 500 empresas. Por otra parte, el proyecto de la banca democrática ha desarrollado una Auditoría del Bien Común que deben hacer y superar todos los proyectos que soliciten financiación (ya sea de capital externo o propio) para que se considere un crédito o una financiación directa de inversores. Si se da por buena la evaluación del crédito, el dinero —ya sea de capital externo o propio— fluye en unas condiciones que serán más favorables cuanto mayor sea el valor ético del proyecto.¹⁵⁸ Ya existe una serie de bancos alternativos que, o bien sólo invierten en sectores específicos, como reformas educativas, agricultura ecológica o energías renovables, o bien han desarrollado herramientas de evaluación que aplican para conceder préstamos.

Proponemos un proceso democrático de desarrollo para el producto del bien común: Los ciudadanos libres y soberanos podrían reunirse en sus comunidades y comenzar redactando el índice del bien común local con los, por ejemplo, 20 elementos más relevantes para la calidad de vida. Es de esperar que surjan los derechos humanos y los objetivos de desarrollo y sostenibilidad, a saber, todo aquello que forma parte del buen vivir para todos (los seres vivos). Esta formulación participativa del significado concreto del «bien común» se corresponde con la comprensión «formal» del bien común, que difiere del significado «conceptual». En este último ya consta desde el principio una definición del contenido, provenga ésta de Dios, del «derecho natural» o de un dictador —tres tabús—. ¹⁵⁹ Lo que quiere decir el significado formal, a diferencia del conceptual, es que sólo se puede encontrar el significado concreto a través de un amplio proceso participativo. Todos los estudios y trabajos preliminares indican que en el resultado estarán incluidos aspectos fundamentales de la calidad de vida, como la salud, la educación, una

vivienda digna, relaciones honestas, cohesión social, un entorno floreciente, una distribución justa, democracia, seguridad, paz, creación de sentido y prosperidad estable.

Cuando crece el producto del bien común democráticamente elaborado, la gente puede saber con seguridad que les está yendo mejor, porque son sus propias prioridades y sus valores más elevados los que se están midiendo. Se habrá conseguido una escala «soberana» con la que se puede evaluar si las actividades comerciales, ya sea comercio, inversiones o créditos, son beneficiosas o no para los objetivos de la sociedad democrática.

Bután presenta un notable ejemplo de orientación de los programas y estrategias políticas hacia un amplio número de indicadores de bienestar social. En este diminuto país asiático se mide desde hace algunos años la «felicidad nacional bruta» mediante una encuesta a seis mil hogares. Se pregunta por la percepción subjetiva del bienestar, la salud, la educación, la calidad de las relaciones, los factores medioambientales, la participación y la seguridad, en definitiva, por todo aquello que influye en tener una vida satisfactoria. La «felicidad nacional bruta» se compone de un total de 133 aspectos de la calidad de vida. Sobre esta base, Bután ha desarrollado un «Screening Tool», un test o chequeo, que examina el impacto de las medidas políticas en la felicidad nacional bruta. Este instrumento se emplea en todo tipo de decisiones políticas para elaborar nuevos proyectos de ley, como si se tratara de una evaluación de la Constitución, de los derechos fundamentales, de los derechos humanos, de la sostenibilidad, de la integración de la perspectiva de género, o incluso del bien común. Esta herramienta se usó también cuando Bután se cuestionó si debía unirse a la OMC. Antes del «Screening», la mayor parte del gabinete estaba a favor de entrar en la OMC, pues identificaba más comercio con más prosperidad. Sin embargo, llegó el resultado del test de 360 grados: aumentar el comercio debilitaría las relaciones y la cohesión social, incrementaría la desigualdad, reduciría la diversidad cultural y perjudicaría el medio ambiente. También la democracia se habría resentido por la entrada de multinacionales. Después de la prueba del bien común, 17 de los 24 ministros votaron en contra de la adhesión a la OMC. A día de hoy, Bután está libre de libre comercio.¹⁶⁰

Al igual que la mayoría del resto de países industrializados, Alemania también busca alternativas al PIB. En el nuevo milenio, el Parlamento alemán convocó una comisión parlamentaria de investigación (Comisión de Estudio) sobre el tema «Crecimiento, bienestar y calidad de vida; caminos para una gestión sostenible y un progreso social en la economía social de mercado». En su informe final de mayo de 2013, esta comisión propuso los «indicadores W³», cuyo objetivo es medir la calidad de vida y el bienestar en Alemania en lo sucesivo. Según el informe, además de la dimensión de «bienestar material» se deben tener en cuenta las dimensiones «social/participación ciudadana» y «ecología».¹⁶¹ Se definieron diez indicadores principales —entre ellos el PIB per cápita, la tasa de empleo y el «índice nacional de aves» (para medir la biodiversidad)—, así como señales de advertencia adicionales en caso de superación de los valores límite. Sin embargo, los indicadores W³ aún no han entrado en vigor, pese a que la población en general lo está deseando. En 2014, el Ministerio de Medio Ambiente y la Agencia Federal de Medio Ambiente preguntaron a una muestra representativa de alemanes si querían mantener la política socioeconómica orientada al PIB o si preferían que estuviera orientada a un amplio set de indicadores de calidad de vida. El 18 por ciento votó a favor del PIB, mientras que el 67 por ciento lo hizo a favor de una evaluación más completa, por ejemplo mediante la «felicidad nacional bruta».¹⁶² Con este resultado, un gobierno democrático tendría que reorientar hacia el incremento de la «felicidad nacional bruta» o hacia los indicadores W³ todos los programas y medidas políticas actualmente dirigidas al crecimiento del PIB. O podría ordenar el desarrollo democrático del producto del bien común... ¡Cómo aumentaría la confianza si un gobierno y un parlamento orientasen y diseñasen la política comercial según las prioridades de la población!

1 b) Establecer las normas comerciales mundiales siguiendo los objetivos de las Naciones Unidas

A pesar de todo, a nivel mundial no existe ningún producto del bien común, y la felicidad nacional bruta sólo existe en Bután. La OCDE ha desarrollado el «Índice para una Vida Mejor», pero hasta el momento ningún gobierno ha planteado la idea de analizar el impacto de un tratado comercial de acuerdo con esta innovadora herramienta para medir el bienestar. Ni el Índice para una Vida Mejor, ni la felicidad nacional bruta, ni el producto del bien común están vinculados al derecho internacional. Aunque, por el contrario, muchos de sus —probables— componentes futuros sí lo están: los derechos humanos, las normas del trabajo de la OIT (Organización Internacional del Trabajo), la protección del medio ambiente a nivel mundial, la protección de la diversidad cultural y biológica, la protección de las poblaciones indígenas, los acuerdos contra los sobornos y la corrupción, etc. Desde 2015, también contamos con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU. Por eso, lo lógico es ir ajustando la conversión del sistema de comercio mundial a los objetivos y valores acordados hasta la fecha en derecho internacional, adaptarlos según su progresivo cumplimiento y evolución y desarrollar paso a paso un sistema coherente de objetivos. En vez de poner en peligro y confrontar entre sí sistemáticamente estos objetivos con «acuerdos de libre comercio», se podría diseñar el sistema comercial como un medio (de manera similar al sistema financiero) para alcanzar estos objetivos con una eficacia mayor que en la actualidad. Éste es el núcleo de la visión de un «comercio mundial ético» (similar a la visión del «dinero como un bien público»).¹⁶³

1 c) La ONU como sede del derecho económico internacional

La buena noticia es que gran parte de la base para un sistema de comercio ético —acuerdos, declaraciones, programas y objetivos internacionales— ya existe. Sólo que, actualmente, estos elementos no están integrados en el sistema de comercio porque, deliberadamente, se generaron fuera del sistema de las Naciones Unidas para no tener que mostrar consideración alguna respecto a sus objetivos. Los verdaderos objetivos y valores de la política internacional en el discurso del libre comercio se han degradado

significativamente a la categoría de «non-trade concerns», «cuestiones no comerciales». A la OMC se la instaló de manera consciente apartada de la legislación internacional para poder ejecutar el intercambio estratégico de objetivos y medios: a) con apoyo científico de la ideología del libre comercio, b) gracias al discurso del libre comercio, sucesivamente legitimado jurídicamente, y c) mediante procesos de toma de decisiones no democráticos, dando rodeos intencionados en torno a los ciudadanos soberanos mientras se negocian y se firman los tratados internacionales. No conozco ningún caso en el que los gobiernos hayan preguntado a sus ciudadanos si quieren formar parte de una organización de comercio obligatoria ajena a las Naciones Unidas.

¿No es obvio que las normas para el comercio mundial se deberían crear, en principio, en el núcleo principal del derecho internacional? Si existe una organización internacional apta para servir al «bien general del conjunto» (Ricardo) y a la «paz perpetua» (Kant), ésa es la ONU. Contiene el marco de referencia completo para el comercio como «medio»: desde los pactos de los derechos humanos, pasando por los acuerdos medioambientales, hasta los estándares laborales de la OIT; a todos ellos podrían referirse las reglas del comercio de modo que se ponga al servicio de esos objetivos y valores. La mayoría de gobiernos también destacaron esta lógica, y por eso treinta años antes del nacimiento de la OMC se fundó una organización dentro de las Naciones Unidas para regular el comercio mundial: la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Ni más ni menos que 77 países pusieron en funcionamiento esta organización, y este «grupo de los 77» tiene a día de hoy más de 130 países miembros —más del doble que la OMC (76) y la ONU (51) cuando se fundaron.

La UNCTAD enlazó con el espíritu de la OIC, que no llegó a ver la luz. Durante los primeros quince años de su existencia intentó promover un «nuevo orden económico mundial» que debía reducir el desequilibrio de poder entre las antiguas potencias coloniales y las colonias. Su primer secretario general, el argentino Raúl Prébisch, fue un destacado representante del modelo de «sustitución de importaciones» como alternativa al paradigma del libre comercio. La UNCTAD desarrolló un sistema de «trato preferencial» de los países más pobres aceptado por el GATT, así como una serie de acuerdos para

detener la caída de precios de los productos primarios y asegurar ingresos aceptables a aquellos países que dependían de su exportación. (Enlazándolo con Ricardo: para evitar que el vino portugués sea cada vez más barato en comparación con los textiles británicos y, por tanto, que el Reino Unido venza a Portugal en el partido del libre comercio.)

Sin embargo, por una parte, los países —realmente mercantilistas— industrializados tenían tan poco interés en mantener los precios de las materias primas estables como en equilibrar las balanzas comerciales. Por otra parte, básicamente no podían sacar provecho alguno del deseo del Sur de participar sustancialmente en la configuración de la globalización, razón por la cual le dieron la espalda a la UNCTAD y la relegaron al rincón de la política. En cambio, impulsaron la formación de la autista OMC bajo la bandera ideológica del «libre comercio». Además, en la década de 1980 el panorama ideológico dio un giro, y muchos países pobres alabaron a coro el libre comercio, la privatización y la atracción de capital extranjero. Se pusieron de manera voluntaria la camisa de fuerza dorada. La UNCTAD recaló en un apartadero, mientras en 1995 el GATT desembocaba en el puerto de destino de la OMC.

A causa del predominio del derecho económico internacional, y en concreto del derecho mercantil, los observadores consideran la OMC como el «verdadero gobierno mundial en la actualidad».¹⁶⁴ Se le atribuye haber convertido el derecho al libre comercio en un derecho internacional «duro» — es decir, sancionable y, por lo tanto, aplicable— en comparación con los acuerdos de la ONU, en muchos casos «más suaves». Exactamente éste era (y es) el objetivo de los fabricantes de camisas de fuerza. Al analizarlo más en detalle, ya no parece una fortaleza agradable, porque las demandas de la OMC protegen exclusivamente las libertades económicas, desde el acceso al mercado hasta el derecho de patentes, y por eso se dirigen contra la protección del medio ambiente y de los consumidores, pero también contra políticas tecnológicas e industriales independientes, que pueden suprimir. Algunos miembros de la OMC se han quejado de la Unión Europea por prohibir la importación de carne de vacuno tratada con hormonas (esto provocó «represalias arancelarias» temporales de la administración Bush sobre el queso roquefort francés del 300 por ciento),¹⁶⁵ por conceder a los estados

miembros moratorias en ingeniería genética y por subvencionar al consorcio aeronáutico Airbus; todas ellas son decisiones políticas discutibles, pero no delitos graves. Ninguna de estas políticas atenta contra los derechos humanos, la protección del medio ambiente o la diversidad cultural, justo lo contrario. El Tribunal de la OMC no puede considerarse un avance en derecho internacional; si desapareciese junto con la OMC, no se perdería nada.

Y tal vez esto suceda antes de lo esperado. Afortunadamente, con su absurdo enfoque del libre comercio, la OMC se ha metido en un callejón sin salida que empezó con protestas masivas en la Conferencia Ministerial de Seattle de 1999, que concluyó sin ningún resultado porque los países en vías de desarrollo se negaron a firmar la Declaración Ministerial final, fruto de negociaciones informales en las llamadas «salas verdes» entre los países de la Cuadrilateral («Quad») (Canadá, Estados Unidos, la Unión Europea y Japón), y que luego, siguiendo la costumbre de la política del poder, pusieron ante el «resto» para que simplemente dieran su bendición. Desde entonces, la OMC no ha hecho ningún avance significativo. Los Temas de Singapur (de la Conferencia Ministerial de 1996) fueron un fracaso, como la «Ronda de Doha para el Desarrollo» (2001-2015). De hecho, la OMC se ha mantenido inmóvil desde su creación en 1995, aunque en un nivel demasiado alto y perjudicial, de agresivo comercio obligatorio. No obstante, el argumento de la ineficiencia ya no es válido sólo para la ONU.

Sin embargo, en vez de regresar al puerto de la ONU tras el fracaso de su «OMC» para desarrollar a partir de ahí el derecho internacional, los países industrializados establecieron acuerdos (regionales) bilaterales y plurilaterales de comercio e inversión. Una importante maniobra paralela tuvo lugar en la OCDE cuando se impulsó el Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI) en 1995. Pero también fracasó gracias a la amplia oposición de movimientos de la sociedad civil, ante los que el parlamento francés claudicó en 1998 y dijo «non». El tercer intento se está llevando a cabo principalmente a nivel bilateral. En su comunicado de 2006 «Una Europa global: competir en el mundo», la Comisión lanza una ofensiva y propone acuerdos bilaterales de libre comercio —a sabiendas de que abandonar el plano multilateral es controvertido—: «Europa no le va a dar la espalda al multilateralismo. [...] Pero los acuerdos de libre comercio también presentan

riesgos para el sistema comercial multilateral. Pueden complicar el comercio, erosionar el principio de no discriminación y excluir a las economías más débiles». Justo. Y sin embargo: «Los criterios económicos clave para nuevos socios de acuerdos de libre comercio deberían ser el potencial del mercado (tamaño de la economía y crecimiento) y el nivel de protección contra los intereses exportadores de la Unión Europea (aranceles y barreras no arancelarias)».¹⁶⁶ Ajá: No se trata de las economías nacionales más débiles, ni del desarrollo, ni de la sostenibilidad, ni de los derechos humanos, ni de la diversidad cultural, sino simple y llanamente de nuevos mercados y de «los intereses exportadores de la Unión Europea». De ahí el CETA, el TTIP y docenas de otros acuerdos bilaterales de libre comercio que la Comisión ha emprendido desde entonces, empezando con India y Vietnam, pasando por los países mediterráneos y de Oriente Medio, hasta los países andinos. El acuerdo más importante es el TTIP, entre la Unión Europea y Estados Unidos, denominado por la Comisión como «arteria de la economía mundial».¹⁶⁷ Los acuerdos bilaterales permiten aquello que por el momento no es posible con la OMC: un comercio todavía más libre, una protección más rigurosa de las inversiones y de la propiedad intelectual, normas más estrictas para la contratación pública y el sector servicios (temas «OMC-plus»), incluso poner más trabas para las adquisiciones públicas y la prestación de servicios públicos y para regular las inversiones y los mercados. En comunicación oficial, la Cancillería Federal alemana reveló a Thilo Bode que con el TTIP «se puede limitar en parte el margen de regulaciones de la Unión Europea y de los estados miembros de la Unión Europea».¹⁶⁸ No es casualidad que el TTIP haya sido designado por la Cámara de Comercio de Estados Unidos como el «patrón oro» para todos los futuros acuerdos comerciales internacionales.¹⁶⁹ Ya les gustaría. Buscar los capítulos sobre derechos humanos, derechos laborales, distribución, cohesión social, derechos del consumidor, protección del medio ambiente, protección del clima o diversidad cultural en la documentación de la negociación, es en vano, razón por la cual la oposición aumentó de manera brutal.

La ampliación de las posibilidades de las empresas de emprender acciones legales directas fue un elemento clave de discordia. Las empresas transnacionales no sólo se convierten en sujetos inequívocos de derecho

internacional, sino que además su poder se amplía deliberadamente a expensas de las competencias democráticas reguladoras y de desarrollo de los estados. Muchos de los 3.400 tratados de protección de inversiones bilaterales actuales incluyen la posibilidad de las empresas de ejercer demandas directas (ISDS), para lo cual se apoyan en tribunales internacionales ad hoc, ampliamente criticados por generar una asimetría múltiple del derecho internacional:

1. Establecen objetivos que de ningún modo forman parte de los acuerdos de la ONU (protección de las inversiones, protección del patrimonio, libertad de comercio). Los verdaderos objetivos del derecho internacional no disponen de tribunales en caso de que, por ejemplo, las TNC vulneren los derechos humanos o los estándares laborales de la OIT.
2. Admiten reclamaciones basadas en «expropiaciones indirectas» y «trato injusto» que no serían factibles ante tribunales nacionales. Tampoco es procesable la «indirecta» violación de los derechos humanos.
3. Sólo pueden querellarse las empresas extranjeras, pero no las nacionales. Pero ¿no habíamos quedado que la no discriminación era el sanctasanctórum del libre comercio?
4. No cumplen con los requisitos del Estado de derecho: los procedimientos no tienen lugar en tribunales permanentes, no los dirigen jueces estatales (sino expertos, casi siempre en derecho mercantil, o abogados con ánimo de lucro), no son públicos, las sentencias no tienen que publicarse y no se pueden recurrir. ¡Hola, Edad Media!

Es sintomático que la argumentación de la defensa de los promotores de la ISDS se centrara solamente en la asimetría número cuatro. En las negociaciones del CETA —y sólo en este punto—, la Unión Europea hizo pequeños retoques: un tribunal fijo, jueces estatales, procedimientos públicos, apelaciones. Ni siquiera con estas mejoras pudo la Comisión Europea convencer a los jueces: «La deducción obvia de la propuesta de un tribunal internacional de inversiones sobre que los tribunales de los estados miembros

de la Unión no podrían conceder una protección legal eficaz a los inversores extranjeros, carece de fundamentos objetivos», comentó la Asociación de jueces y fiscales alemanes en una valoración específica.¹⁷⁰

En el mandato de negociación revisado del Consejo Europeo de 2011, antes del estallido de las protestas públicas, se hablaba del «nivel más elevado posible de protección legal y seguridad jurídica para los inversores europeos en Canadá».¹⁷¹ El Consejo Europeo no podría haber expresado más claramente su desconfianza en el Estado de derecho canadiense, o sus aspiraciones a prejuzgar las más incisivas reclamaciones internacionales de las empresas para aventajar a la OMC en la instauración de superderechos fundamentales. Como ya se ha mencionado, el derecho de acción directa se debe utilizar en caso de «trato injusto» y de «expropiación indirecta», lo que permite abarcarlo todo, absolutamente todo. Todo lo que reduzca el beneficio y cualquier ley que proteja la salud, el medio ambiente, los usuarios, los trabajadores, las generaciones futuras o la democracia. Y así se amplía constantemente la protección de las inversiones y del patrimonio a expensas de la protección del medio ambiente, de la salud, de la democracia; esto es, ni más ni menos, proteccionismo: proteger algo se convierte en un fin último, aunque este algo no esté en el último nivel. La propiedad no es sagrada, es una responsabilidad social (derecho fundamental). Que las empresas tengan derecho de acción directa contra la expropiación «indirecta», antes de que sea posible denunciar las vulneraciones directas de los derechos humanos cometidas por las empresas, es y seguirá siendo escandaloso.¹⁷²

Un estudio realizado en Canadá ha demostrado que el 40 por ciento de las reclamaciones se dirigen contra las leyes.¹⁷³ No se me ocurre ni un solo ejemplo de expropiación directa, que justificaría el sistema de acciones de las empresas contra los estados activado por primera vez en 1959 entre Alemania y Pakistán, que haya sido objeto de debate en los medios de comunicación en los últimos años. Sin embargo, lo que sí está claro es el impacto antidesarrollo del sistema de acciones directas: el 85 por ciento de todas las acciones provienen de países industrializados, y tres cuartas partes del total de reclamaciones van dirigidas contra países en desarrollo.¹⁷⁴

Durante los últimos veinte años, la creación de una zona de confort legal para inversores ha elevado exponencialmente el número de acciones directas de las empresas. De 1987 a 2000, sólo se registraron 56 demandas en todo el mundo; entre 2010 y 2015, hubo seis veces más: 335 acciones. A finales de 2016, el 26,4 por ciento de los procedimientos se fallaron a favor de las empresas y en el 25,7 por ciento se llegó a un acuerdo,¹⁷⁵ lo que significa que en más del 50 por ciento del total de procedimientos las corporaciones sacaron algún beneficio. En los casos más favorables, recibieron compensaciones de miles de millones.¹⁷⁶

¿Quién demanda a quién?	Descripción del proceso	Resultado/estado actual
Vattenfall vs. Alemania	La compañía de energía eléctrica acusa a Alemania del abandono de la energía nuclear.	Vattenfall reclama 5.600 millones de euros por lucro cesante.
Occidental Petroleum vs. Ecuador	Ecuador rescindió un contrato de explotación de petróleo después de que la compañía hubiese traspasado de manera irregular parte de sus derechos.	Ecuador tiene que pagar una indemnización de 2.400 millones de dólares americanos a Occidental Petroleum.
Chevron vs. Ecuador	Un tribunal ecuatoriano condenó a Texaco a pagar 19.000 millones de dólares estadounidenses por destrucción del medio ambiente y violación de los derechos humanos. Chevron, que había adquirido Texaco, se opuso.	Chevron ganó y la sentencia tiene que ser anulada
Ethyl vs. Canadá	La compañía estadounidense productora de aditivos para la gasolina se querelló contra una ley canadiense que prohibía la importación de aditivos tóxicos elaborados con manganeso.	Alternativa: Ethyl recibió una indemnización de once millones de dólares canadienses... y Canadá revocó la ley.
CMS, Suez, Vivendi vs.	Las corporaciones multiservicios no habían contado con la disolución de la paridad entre el peso argentino y el	El total de la reclamación ascendió a la increíble cifra de 65.000 millones de

Argentina	dólar estadounidense. Tras la crisis financiera y la depreciación del peso, reclamaron una indemnización por pérdida de ingresos (contabilizados en dólares).	dólares estadounidenses. Argentina fue condenada reiteradamente y consideró retirarse de 59 acuerdos de libre comercio. ²
Veolia vs. Egipto	Por la inflación, Egipto elevó el salario mínimo en el sector de gestión de residuos a 99 dólares estadounidenses al mes. La concesionaria Veolia se querelló por incumplimiento de contrato.	Veolia reclama una compensación de 82 millones de dólares estadounidenses.
Al-Kharafi vs. Libia	Libia retiró un permiso de construcción de un proyecto turístico en Trípoli.	El inversor recibió una indemnización de 935 millones de dólares estadounidenses, pese a que sólo había invertido cinco millones.
Lone Pine vs. Canadá	La compañía estadounidense de gas y petróleo interpuso una demanda contra la moratoria del fracking en la provincia canadiense de Quebec.	Lone Pine reclama una indemnización de 250 millones de dólares canadienses
Lone Star vs. Corea del Sur	Mediante un arbitraje ISDS, el fondo de inversión de Texas pretende conseguir exenciones fiscales y compensaciones por pérdidas derivadas de la especulación.	El procedimiento sigue pendiente.
Piero Foresti vs. Sudáfrica	La compañía minera italiana se quejó de una ley antiapartheid, según la cual se exige que al menos una cuarta parte de los accionistas y el 40 por ciento de los directivos sean negros.	Los inversores perdieron esta reclamación.
Eureko vs. Polonia	Después de haber privatizado el 30 por ciento del sistema público de pensiones, el gobierno polaco revirtió la privatización a causa de la crisis financiera.	Eureko había exigido 12.000 millones de dólares estadounidenses de compensación y obtuvo 1.500 millones.
Eli Lilly vs. Canadá	La oficina de patentes canadiense invalidó dos patentes de Eli Lilly.	Eli Lilly reclama una indemnización de 500

Sólo por las perspectivas de obtener beneficios, las empresas encuentran un gran incentivo para intentar ejercer acciones directas. Pero la situación está empeorando: últimamente, los ISDS se han convertido en un modelo de negocio. Las llamadas financiadoras de litigios ofrecen a las empresas asumir las costas judiciales. A cambio, y en caso de que la demanda tenga éxito, obtienen una importante comisión, por un importe que puede llegar a cientos de millones de dólares estadounidenses.¹⁷⁷ Las empresas no corren ningún riesgo al interponer demandas, y por eso su número seguirá aumentando. El profesor de derecho Gus van Harten dice que «los inversores pueden obtener miles de millones de dólares como indemnización por daños y perjuicios, algo que jamás conseguirían en el ámbito de la jurisprudencia nacional. Es el premio gordo de los especuladores». El árbitro español del CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones), Juan Fernández-Armesto, escribió: «Cuando me despierto en plena noche y pienso en el arbitraje, nunca deja de sorprenderme que estados soberanos hayan aceptado el arbitraje de inversiones... A tres personas particulares se les confía el poder de revisar, sin ningún tipo de restricción o procedimiento de apelación, todas las acciones de los gobiernos, todas las decisiones de los tribunales y todas las leyes y reglamentos que emanan de los parlamentos».¹⁷⁸

Pero ya no son todos. En la primavera de 2011, el gobierno australiano anunció que en el futuro ya no incluiría ningún arbitraje de diferencias inversor-Estado en sus acuerdos comerciales. Bolivia, Ecuador y Venezuela han rescindido varios acuerdos de protección de inversiones y han abandonado el CIADI. Brasil ha prescindido por principio del sistema ISDS en sus TBI.¹⁷⁹ Indonesia y Sudáfrica han derogado su acuerdo bilateral con Holanda; Sudáfrica, además, ha cancelado sus acuerdos de protección de inversiones con Suiza y Alemania.¹⁸⁰

La oposición al CETA y al TTIP estaba muy bien fundamentada. Sin embargo, cuando el CETA estaba a punto de fracasar en el Consejo Europeo celebrado en Valonia, el presidente de la Comisión de Comercio Internacional del Parlamento Europeo, Bernd Lange, dijo que se trataba de «un paso hacia la

destrucción de la Unión Europea»,¹⁸¹ una tesis arriesgada, sin duda, pero sólo una forma más de afirmar que no hay alternativa a la camisa de fuerza dorada. Pero la hay. Y es más, la camisa de fuerza dorada es lo que está destruyendo Europa, junto con las élites que gobiernan contra el pueblo soberano.

Volviendo al punto de partida, los tratados de la ONU son, sin excepción, «más suaves». Se pueden denunciar las violaciones de los derechos humanos, pero sólo cuando los infractores son los estados, no las empresas. Las acciones bélicas pueden ser objeto de sanciones, e incluso de respuesta militar, pero sólo si el Consejo de Seguridad, compuesto de manera muy selectiva, lo decide por unanimidad. A los criminales de guerra se les pueden exigir responsabilidades ante el Tribunal Penal de La Haya, pero sólo si proceden de estados que hayan ratificado el acuerdo subyacente o si el crimen ha ocurrido en territorio de un Estado firmante del mismo. Tienen todavía peor pinta las normas laborales básicas de la OIT, la protección del clima, la convención de la diversidad de especies, la protección de las poblaciones indígenas, la Convención de la UNESCO sobre la Protección y Promoción de la Diversidad de las Expresiones Culturales o el Pacto Mundial de la ONU sobre el comportamiento de las corporaciones. Por lo general, a los agentes que infringen estos tratados de la ONU no les sucede nada. Ningún tribunal es competente, ningún juez admite la demanda. La crítica de que la ONU es un tigre de papel inútil no es gratuita, y la pregunta de por qué esto es así debería dirigirse, en primer lugar, al Consejo Europeo, que tanto se esfuerza por imponer las leyes internacionales más duras posibles en otros lugares.

Pero también podemos verlo con más optimismo: 1. Al menos existen mecanismos de sanción para acuerdos y objetivos iniciales. 2. Muchos otros mecanismos son leyes internacionales vinculantes. 3. La ONU sólo tiene setenta años de vida: lo que ahora todavía no es, lo será tarde o temprano, siempre y cuando personas e instituciones concretas se comprometan a ello. Tanto más importante es que las reglas del comercio se vinculen a los acuerdos de la ONU, ya que probablemente en un futuro se aplique la legislación de la ONU. Llegará «un único mundo», tal vez de puntillas y a paso de tortuga, pero llegará. El primer paso es pensar y proponer con anticipación. Harald Klimenta escribe: «En un sistema de comercio mundial equilibrado, la OMC desempeñará un papel sustancialmente menos

significativo y estará integrada dentro del sistema de la ONU». ¹⁸² Mander y Cavanaugh escriben: «El comercio es un medio y no un fin [...]. La responsabilidad de alcanzar acuerdos y de aplicar las normas comerciales debería recaer en organizaciones conscientes de que son dos cosas diferentes. En consecuencia, somos de la opinión de que la competencia en asuntos comerciales debería distribuirse entre las autoridades de la ONU, y que éstas deberían ocuparse de cuestiones como el desarrollo, la salud, la nutrición, el trabajo y el medio ambiente. Esta competencia debe recaer en las mismas autoridades responsables de los objetivos a los que sirve el libre comercio». ¹⁸³ También estoy de acuerdo con Zeitler: «Por eso se le recomienda a cada nación progresista iniciar una salida controlada de los tratados de la OMC y apoyar una nueva organización mundial del comercio»: ¹⁸⁴ una organización para un comercio ético en el marco de la ONU. Tal vez el tercer intento nos lleve al éxito, después de la OIT, mortinada en 1944, y la «seccionada» UNCTAD, que se encuentra desde 1964 en el limbo, o mejor dicho, en la sala de espera. La visión de un sistema de comercio mundial ético podría matar dos pájaros de un tiro. Por un lado, se podrían establecer normas éticas ampliamente aceptadas para el comercio mundial, y por el otro, procurar que tanto los acuerdos como los objetivos de la ONU sean viables y sancionables.

2. POR UN SISTEMA DE COMERCIO ÉTICO EN LA ONU

El núcleo central de esta visión es focalizar el sistema de comercio en los valores y objetivos de la comunidad internacional. Sin embargo, en vista del análisis efectuado en la primera parte y por las alusiones a otros análisis y críticas, queremos desglosar de manera más detallada el perfil de exigencias de un sistema de comercio mundial ético. Lo que se persigue es un sistema de comercio global más allá de los extremos del libre comercio y del proteccionismo que:

- a) apoye *los valores y objetivos de la comunidad internacional*;
- b) garantice un *margen de maniobra a nivel local y nacional* (un vestido de baile en vez de una camisa de fuerza);
- c) posibilite que *los países con un nivel inferior de industrialización y tecnología* den alcance a los países más desarrollados («escaleras de desarrollo» para todos);
- d) asegure la *diversidad cultural y económica*, y con ello la *resiliencia* y la *capacidad de innovar*;
- e) aspire a conseguir *cuentas corrientes equilibradas* de todos los socios comerciales, siendo la mejor manera de conseguirlo la creación de una moneda comercial.

2 a) Protección de los valores y objetivos de la comunidad internacional

El actual «terreno de juego nivelado», del que tanto gusta hablar en el debate sobre la globalización y la política comercial, tiene un defecto lógico: para las actividades económicas considera principalmente premisas tales como la nivelación de los derechos de aduanas y las «barreras comerciales no arancelarias». Nadie tiene un problema comparable con las desigualdades en los ámbitos de derechos humanos, derecho laboral, seguridad social, equidad fiscal, cuidado del medio ambiente, protección del clima, políticas de transparencia, seguridad para la salud y la vida o diversidad cultural, pues en estas cuestiones el «terreno de juego» puede estar tan nivelado como una cordillera calcárea. Se trata de «cuestiones ajenas al comercio», carecen completamente de importancia. Excepto cuando las cuestiones ajenas al comercio se convierten en barreras comerciales; en ese caso, que el dios crematístico se apiade de ellas. Entonces, las medidas políticas de salud, medio ambiente, sociales, de distribución o de protección al consumidor «se reconocen mutuamente», se armonizan a la baja o se denuncian, ya sea ante el Tribunal de la OMC o en un ISDS a través de corporaciones autorizadas. Aún no se ha dado el caso de que la OMC haya acordado estándares comunes en

materia de derechos humanos, trabajo, medio ambiente, protección del clima o de diversidad cultural. Todo aquello que interfiera en el comercio, el bien supremo, el fin último, debe tender a desaparecer.

Podríamos invertir toda la disposición, como si se tratara de un videojuego. El terreno de juego «nivelado» alude a los derechos humanos y laborales y al resto de «cuestiones ajenas al comercio» importantes, mientras que el control del comercio a través de aranceles, cuotas y otras medidas forma parte de las reglas del juego (falta, fuera de juego, penalti) que procuran que el juego sea justo y eficiente (¡!).¹⁸⁵ Esto sería el comercio ético en contraposición al «libre comercio». Para participar, seguir jugando y hacerlo de manera eficaz (exportando e invirtiendo) no hay que ser ni el más fuerte ni el que tenga menos escrúpulos, sino jugar limpio. Quien intente jugar de manera desleal tendrá más dificultades, un comercio menos libre y un acceso al mercado limitado, más caro, e incluso se le bloqueará el acceso a cualquier mercado. Aquellos Estados que respeten los derechos humanos, los estándares laborales y el resto de los acuerdos de la ONU, participan de un comercio libre entre ellos, neutralizan el dumping en todas sus versiones y se protegen contra los que lo practican: los Estados que no respeten los derechos humanos, los estándares laborales, la protección del clima o la protección de la diversidad cultural, es decir, que no ratifiquen ni implementen los tratados existentes de la ONU, que son los que fundamentan una «zona de comercio ético de la ONU».

Ya me parece oír el clamor de que esto no tendría ningún sentido porque nunca jamás todos los estados se pondrían de acuerdo en un tratado de comercio tan ético. Este argumento no está fundamentado: ningún tratado de la ONU tiene que esperar a que «todos se adhieran», eso es un cuento chino. Los dos pactos de derechos humanos se hicieron efectivos después de que 35 estados los hubieran ratificado. El Estatuto de Roma constitutivo del Tribunal Penal Internacional (TPI) del año 1998 entró en vigor en 2002 después de que 60 estados lo ratificasen, y en 2003 se puso en funcionamiento el TPI en La Haya. La «zona de comercio ético de la ONU» podría empezar a funcionar cuando, por ejemplo, 50 estados miembros de la ONU ratificasen las actas constituyentes. No hay necesidad de esperar a nadie, basta con una masa crítica de estados voluntariosos que se tomen en serio los valores y objetivos

de las Naciones Unidas. En lugar de ser puesto contra la pared por el resto — en nombre de la «eficiencia» y bajo el disfraz del «libre comercio»—, ahora señalan la dirección a seguir. También pueden jugar otros, siempre y cuando se atengan a las normas. No ratificar y no respetar cualquier tratado de la ONU será penalizado como una «falta» que otorgaría al país correspondiente una ventaja competitiva desleal, neutralizada a su vez con protecciones arancelarias específicas. Al final, a los que participen en el comercio mundial en el «terreno de juego nivelado» cometiendo faltas tiene que salirles más caro, no más barato. El núcleo del sistema de comercio ético podría consistir en una lista taxativa que contuviera todos los tratados de la ONU (existente, en desarrollo y propuesto), cuya no ratificación activara derechos de aduana frente a los miembros que sí hubieran ratificado los acuerdos. Posteriormente, dependiendo de la gravedad y relevancia del acuerdo, se impondrían derechos de protección más bajos o más altos. Por ejemplo, negarse a cumplir acuerdos importantes, como los pactos de los derechos humanos, podría aumentar los aranceles en un 20 por ciento, los acuerdos medioambientales y de protección de la diversidad cultural, en un diez por ciento, y cada una de las normativas laborales básicas de la OIT, por ejemplo, en un tres por ciento. En resumen, un sistema de comercio ético de la ONU podría tener más o menos el aspecto del cuadro siguiente.

Área	Recargo arancelario	Total por área
Derechos Humanos		50 %
Pacto civil de la ONU	20 %	
Pacto social de la ONU	20 %	
Tribunal de DDHH	10 %	
Derechos laborales		48 %
Convenios fundamentales 1-8	3 %	24 %
Convenios prioritarios	1 %	4 %
Convenios OIT	0,1 %	20 %
Protección del medio ambiente		70 %
Por cada acuerdo prioritario	5 %	
Derecho Ecológico		30 %
Derechos de la Naturaleza	10 %	
Derechos humanos ecológicos	20 %	
Diversidad Cultural		10 %
Acuerdo de la UNESCO	10 %	
Fiscalidad		40 %
Acuerdos de intercambio automático de información	10 %	
Censo financiero global	10 %	
Impuesto del 1% a las grandes fortunas para financiación de la ONU	10 %	
Información país por país, tributación unitaria, tipo impositivo mínimo y base imponible	10 %	
Control de fusiones empresariales		20 %
Ley de insolvencia para estados		10 %
Cooperación monetaria		20 %
Obligaciones de las empresas		30 %
Límite de tamaño	10 %	
Balance del bien común	20 %	

A principios del siglo XXI, hablar de aranceles supone un riesgo. Hoy en día, en la ortodoxia económica los aranceles se consideran tan anticuados como el celibato y tan patológicos como la celiaquía. Samuelson, ganador del

Premio Nobel, describió los aranceles como la fuente de la «arteriosclerosis financiera».¹⁸⁶ El declive de los aranceles es historia olvidada, los aranceles han acompañado fielmente a todos los países industrializados por oleadas a lo largo de los últimos siglos, como ya vimos en el capítulo 1. Precisamente aquellos que ahora los maldicen con más inquina son los que más los han usado a lo largo de su historia: la «madre» y la «abuela» del proteccionismo, Estados Unidos y el Reino Unido. Además, los derechos de aduana siguen vigentes a nivel mundial, y como ya hemos visto, incluso la Unión Europea se vanagloria de que el 12 por ciento de su presupuesto provenga del cobro de aranceles. En algunos países pobres, los aranceles representan la mitad de los ingresos estatales. Las aduanas son básicamente un instrumento fiscal de política económica, como los tipos de interés o los impuestos. Del mismo modo, se podrían rechazar en principio los intereses o los impuestos, siguiendo los lemas (vacíos) de «libre dinero» o «libre Estado». Pero, al igual que los intereses no pretenden que las inversiones no sean rentables, sino controlar las actividades económicas, y los impuestos no se idearon para confiscar ingresos sino para asegurar una distribución justa y la financiación de bienes públicos, en principio los derechos de aduanas no actúan contra el comercio. Sirven para seleccionar, diferenciar, dosificar y dirigir el comercio. Quien vierte por el desagüe los aranceles junto con el agua usada del «proteccionismo» se priva a sí mismo de un importante instrumento de gestión en política económica.

«Proteger» significa simplemente preservar, y no es algo negativo, sino vital. Protegemos a los niños, los menores de edad, las minorías, las especies amenazadas, los valores constitucionales y la confidencialidad de la correspondencia. Se protege todo tipo de cosas, y es bueno. El «proteccionismo» es una creación lingüística tan desafortunada como «libre comercio», que alude —de manera inversa— a que la protección se convierte en un fin en sí misma. Y esto realmente sí que es malo. Pero nadie lo ha pedido. En ningún momento y en ningún lugar. Esto hace que el debate sea doblemente inútil.

Un sistema de comercio inteligente y ético protege:

- a los pequeños minifundistas de las estructuras agroindustriales;

- a los mercados locales frente a consorcios industriales lejanos;
- a las empresas éticas de las máquinas de obtener beneficios;
- a los bienes públicos y comunes frente a los mercados competitivos.

Una muy importante, legítima y permanente política de protección coherente con todos los valores fundamentales es aquella que protege a las empresas que tienen en cuenta consideraciones sociales, ecológicas y éticas frente a aquellas que no lo hacen —las que practican dumping de todo tipo— y con ello consiguen costes y precios más bajos, que a su vez les proporcionan ventajas competitivas injustas en los mercados internacionales.

Esta política arancelaria no significa que un país le imponga a otro sus valores ecológicos o morales. Cada país puede proteger los valores que quiera y, para conseguirlo, establecer las normas necesarias de integración de costes en su propio mercado. Sin embargo, en este mercado cada proveedor tendría que adherirse a las normas vigentes o pagar unos derechos de aduana que compensaran las ventajas competitivas derivadas de estándares inferiores. Cuando en un país se aplican unas normas laborales específicas, es injusto que empresas que llevan a cabo su producción en otro país donde esas normas no están vigentes tengan libre acceso a los mercados del país con estándares más elevados. Si se permite el libre acceso, no sólo se socavan y anulan las disposiciones legales vigentes en ese país y los valores constitucionales (sobre los que se fundamentan las leyes), también se invita abiertamente a las empresas del país con estándares más elevados a que externalicen su producción al país con estándares inferiores pero continúen abasteciendo al mismo mercado final (con estándares más elevados). Las corporaciones transnacionales fraccionan toda la cadena de valor en función de los costes absolutos. Sin una protección arancelaria ética pueden elegir libremente la ubicación con los estándares más bajos en materia fiscal, medioambiental, social, de salud y de derechos humanos. Esta es una forma de a) socialismo (asunción de costes por parte de la mayoría) y de b) proteccionismo de la propiedad, que hace que la propiedad ya no necesite cumplir su responsabilidad social a pesar de estar previsto en muchas constituciones.

Actualmente, el orden del día de la OMC ya incluye medidas *antidumping*: la protección, en el sentido de defensa frente a la competencia desleal, está permitida (porque esta forma de protección entra dentro de la lógica del libre comercio). Sólo entre 1998 y 2008, la Unión Europea investigó más de 330 casos de *dumping*, y en 200 impuso medidas antidumping.¹⁸⁷ En julio de 2016, por ejemplo, la Unión Europea incrementó los derechos de aduana para la importación de acero de alta calidad con menor tendencia a fatiga proveniente de China, que pasaron de 18,4 a 22,5 por ciento.¹⁸⁸ En noviembre de 2016 impuso una protección arancelaria a los tubos de acero sin soldadura de hasta el 81,1 por ciento.¹⁸⁹ Recientemente, Estados Unidos, que se protege de los productos siderúrgicos chinos con aranceles de hasta el 240 por ciento, impuso derechos antidumping al salmón de Noruega y de Chile, al pez gato de Vietnam, a las flores de Colombia, a los tomates de México y al zumo de manzana y la miel de China.¹⁹⁰

En cuanto a protección, el argumento que permite la OMC es que las empresas extranjeras oferten a los mercados internos (para conquistarlos) algunos productos concretos a precios inferiores a los costes de producción. El mismo argumento se puede aplicar individualmente al *dumping* medioambiental, laboral, social o fiscal. Las empresas que hacen *dumping* venden sus productos por debajo de los costes de producción —no por debajo de los suyos propios, sino por debajo de los costes de la sociedad en su conjunto— en los mercados mundiales. Tienen una ventaja en materia de precios frente a empresas que soportan todos los costes de producción (incluidos los correspondientes a la protección del medio ambiente, la salud, los trabajadores y los consumidores). Esto es, por esencia, injusto. A quien asume él mismo los costes —en una actitud de total responsabilidad social—, los mercados le castigan. A quien deja que pague la sociedad, se le recompensa. ¡Bendito libre comercio!

La propuesta amplía la vigente argumentación contractual antidumping de los costes reales microeconómicos a los costes reales macroeconómicos: a los valores básicos de la sociedad. Aquel que menoscabe los valores constitucionales tiene que contar con unos costes de acceso al mercado mayores. Aquel que los respete y los cumpla, obtendrá un acceso (más) libre al mercado. Todos los estados son libres para elegir mantener los estándares

medioambientales, fiscales y laborales tan altos o tan bajos como estimen conveniente; a su vez, para los países con los estándares más elevados existe la posibilidad de protegerse contra el dumping global.

Uno de los puntos débiles de los actuales derechos antidumping al que a menudo se recurre es que los demandantes son a la vez jueces y pueden imponer sanciones «arbitrarias»; de hecho, lo hacen con asiduidad. Por eso Joseph Stiglitz reivindica: «Necesitamos un tribunal internacional que determine si un país hace dumping (o cualquier otra actividad comercial desleal). El sistema actual, en el cual cada país puede establecer sus propias normas y calcular sus costes de tal manera que probablemente se cumplan las condiciones del dumping, debería considerarse inaceptable en estos momentos en los que el comercio mundial se apoya en normativas obligatorias». ¹⁹¹

Stiglitz acierta en parte. Las valoraciones de antidumping arbitrarias y las sanciones arancelarias resultantes encierran el peligro de que el antidumping se convierta en un instrumento del mercantilismo. Por eso necesitamos «estándares globales» contra el dumping en términos de precio y también de ética. Lo que aquí proponemos es precisamente eso, que sea realmente una instancia mundial la que compruebe si se vulneran los estándares mundiales en el ámbito laboral, medioambiental o de derechos humanos, que sea la ONU. Un sistema de comercio ético multilateral necesitará, por razones lógicas, una jurisdicción, como la OMC hoy en día; pero no para proteger los beneficios empresariales, sino principalmente los derechos de las personas, los trabajadores, los consumidores, el medio ambiente y las generaciones futuras. Un tribunal mundial de derechos humanos, que se presentaría a continuación, podría asumir esa función.

Y ahora una buena noticia. En su política exterior, la Unión Europea ha introducido un elemento cuyo impacto es el mismo que la protección arancelaria ética: en los acuerdos de asociación económica con los países africanos ha implementado las llamadas «cláusulas de no ejecución», que permiten a ambas partes imponer restricciones comerciales o suspender los compromisos de liberalización adquiridos (para aflojar un poco las camisas de fuerza) si el Estado socio vulnera los derechos humanos. Este elemento de política exterior es sumamente interesante por cuatro razones:

1. La primacía de los derechos humanos sobre el comercio pasa de ser palabras vacías a una prioridad sancionable de acuerdo con el derecho internacional. Precisamente se trata de eso, si no se *acatan* estándares comunes, se comercia menos entre sí.
2. No existe *ninguna* cláusula de ese tipo en el TTIP con Estados Unidos, a pesar de que no sólo vulneran los derechos humanos y el derecho internacional básico de muchas maneras, desde la pena de muerte vigente, pasando por infringir torturas, hasta iniciar ataques sin mandato de la ONU; ni siquiera han ratificado uno de los dos pactos de derechos humanos, el pacto social. En consecuencia, en Estados Unidos no están garantizados los derechos humanos sociales, económicos y culturales. Sería legítimo y coherente que la Unión Europea exigiera a Estados Unidos, igual que al resto de sus socios comerciales, el cumplimiento de los derechos humanos y que, en caso de incumplimiento, impusiera sanciones tangibles. Más coherente aún sería condicionar los acuerdos comerciales en general al respeto y a la ratificación de los tratados de derechos humanos.

Pero claramente, en este punto la Unión Europea mide con doble rasero. Frente a los estados africanos impone sus —legítimas— prioridades. Cuando se trata de Estados Unidos, prioriza el comercio sobre los derechos humanos. Una única línea en la política de comercio exterior podría ser exigir la ratificación y el cumplimiento de los tratados de derechos humanos en igual medida a todos los socios comerciales. Frente a los no firmantes de los acuerdos, la Unión Europea se protege con aranceles éticos; frente a los firmantes pero no cumplidores, con las «cláusulas de no ejecución». Con la ayuda de un tribunal global de derechos humanos.

3. No en todos los ámbitos políticos la Unión Europea es tan incoherente con Estados Unidos. En el procedimiento de extradición de presos, existe una cláusula: en caso de verse amenazada la integridad de la persona reclamada —en forma de tortura o pena de muerte—, ésta no será extraditada. Esta prioridad y esta lógica son precisamente las que

tendrían que aplicarse también en los tratados comerciales, porque los derechos humanos son sagrados. Así como la dignidad humana es intangible, la libertad de comercio sí es tangible.

4. Sin embargo, es hipócrita insistir a los países en vías desarrollo que apliquen los derechos humanos —aunque sea bueno y justo en sí mismo—, cuando al mismo tiempo se perjudica estructuralmente a los países pobres en la práctica totalidad de los acuerdos mediante la «reciprocidad» y compromisos de liberalización simétricos. El trato equitativo de los desiguales es injusto y un acto de violencia que se produce en el discurso del libre comercio bajo el disfraz de la «no discriminación».

El sistema de comercio actual es tan retorcido, que el dumping social, ecológico y fiscal se ve como algo positivo para los países pobres, pues se considera que sólo gracias a sus estándares inferiores son capaces de competir en el mercado mundial. Sin embargo, los estándares laborales, medioambientales o fiscales más bajos son la peor forma de «ayudar al desarrollo», razón por la cual este argumento lo esgrimen principalmente las corporaciones y sus lobbies bajo el siguiente lema: si queréis que los países pobres alcancen a los ricos, tenéis que permitirles que exploten a las personas y al medio ambiente, porque es el único modo de que tengan una oportunidad (que ya nos aprovecharemos nosotros de ella).

Existen mejores formas de ayuda al desarrollo, como aplicar la «no reciprocidad» en el comercio o la «apertura fronteriza asimétrica» a favor de los países más pobres. O condonarles su deuda financiera. O ayudarles a desarrollar bienes y servicios públicos funcionales. Si experimentaran las relaciones entre el Norte y el Sur como algo fundamentalmente solidario, no interpretarían unas mejores condiciones laborales y la protección de los medios de subsistencia como ardid del Norte rico, excolonialista y neoproteccionista.

1. Derechos Humanos

El núcleo del derecho internacional y de las Naciones Unidas es la Declaración Universal de los Derechos Humanos de 1948, así como las dos convenciones basadas en ésta, el Pacto Civil y el Pacto Social, ambos de 1966. En el Pacto Civil se garantizan los derechos ciudadanos y políticos fundamentales; en el Pacto Social, los derechos humanos sociales, económicos y culturales. El primero lo han ratificado hasta la fecha 162 de los 193 estados miembros de la ONU, aunque algunos lo han hecho recientemente, como por ejemplo Argentina en 1986, Estados Unidos en 1992 o Pakistán en 2010.¹⁹² El apoyo al Pacto Social ha tenido un desarrollo similar. Hasta finales de 2016 había sido ratificado por 164 países; Alemania lo hizo en 1973, Francia, en 1980, Suiza, en 1992, China, en 2001. A día de hoy, Estados Unidos aún no lo ha ratificado.

La cuestión de si los estados son responsables de respetar, proteger (contra terceros) o garantizar (prevención activa) los derechos humanos se resolvió en los llamados principios de Limburgo: sí, a las tres cosas. La fortaleza de las declaraciones de derechos humanos reside en el hecho de que se han incluido en muchas constituciones nacionales y su cumplimiento se puede reclamar ante tribunales nacionales, también ante el Tribunal Europeo de Derechos Humanos. En cualquier caso, en la actualidad todavía no existe un Tribunal *Internacional* de Derechos Humanos. Éste es un punto especialmente delicado, desde dos perspectivas. Por un lado, en muchos países la gente no puede reclamar sus derechos en ningún sitio cuando en su propio país, a consecuencia de un sistema judicial corrupto o inexistente, no se les ofrece ninguna oportunidad justa. Y por otro lado, y esto es particularmente relevante para lo que nos ocupa, a las empresas involucradas en violaciones a los derechos humanos no se las puede responsabilizar por ello ante ningún tribunal internacional. Esto es aún más grave en vista del tremendo incremento del poder de las multinacionales en los últimos años. En la actualidad, «el alcance global de las TNC no está equilibrado por un sistema global coherente que obligue a rendir cuentas», lamentan los juristas.¹⁹³ Desde el nacionalsocialismo, el derecho internacional ha definido a las empresas como una personalidad jurídica con plena responsabilidad, a las que pueden

declarar culpables (o cómplices) de vulnerar los derechos humanos. Transcurridos setenta años desde el final de la segunda guerra mundial, ya va siendo hora de poner en una balanza sus derechos y obligaciones.

La buena noticia es que desde 2009 existe un proyecto elaborado para un «Tribunal Mundial de Derechos Humanos».¹⁹⁴ Los expertos en derechos humanos Manfred Nowak, Julia Kozma y Martin Scheinin desarrollaron una propuesta consolidada para un tribunal de derechos humanos con motivo del sexagésimo aniversario de la Declaración Universal de Derechos Humanos. Su propuesta surge del hecho de que, a pesar de las extensas obligaciones en derecho internacional de los estados y de otras entidades responsables, a día de hoy todavía «un gran número de personas de todo el mundo sufren a diario la vulneración de sus derechos humanos [...] la gran mayoría de las personas en el mundo no tiene acceso a una protección legal efectiva contra la vulneración de sus derechos ni tampoco posibilidad alguna de recibir una compensación adecuada por el daño infligido por culpa de esas transgresiones de los derechos humanos». La «enorme brecha» entre los compromisos ya existentes y la falta de cumplimiento de los derechos humanos de la que se quejan los autores se cerraría con la instauración de un tribunal internacional, que decidiría de manera «final y vinculante» sobre las violaciones de los derechos humanos cometidas por gobiernos u otros actores relevantes no gubernamentales y que indemnizaría adecuadamente a las víctimas.¹⁹⁵ El fundamento jurídico sería una lista que va desde los 21 tratados internacionales para la protección de los derechos humanos, la Convención sobre la Esclavitud de 1926, pasando por los dos pactos de la ONU sobre los derechos humanos, hasta la Convención Internacional para la protección de todas las Personas contra las Desapariciones Forzadas de 2006. El tribunal podría ser convocado por cualquier persona, ONG o grupo de personas cuyos derechos humanos se hubieran visto vulnerados y hubieran agotado todas las vías oficiales de su país. Además de los estados, las empresas también están explícitamente obligadas (art. 4). Los autores proponen la posibilidad de que, en una primera fase, las empresas se sometieran voluntariamente a este tribunal (art. 51). Más tarde debería bastar con que el Estado en que se ubican reconociera la jurisdicción del tribunal para pedirles responsabilidades.¹⁹⁶ El Tribunal Mundial de Derechos Humanos podría situarse al nivel del Tribunal

Internacional de Justicia (principal órgano judicial regido por la Carta de las Naciones Unidas) y el Tribunal Penal Internacional («Tribunal de la ONU para los criminales de guerra»), ambos situados en La Haya, como tercer tribunal internacional. Así de respetados deberían ser los derechos humanos.

Los miembros de la zona de comercio ético de la ONU podrían protegerse de los no firmantes de los pactos de los derechos humanos con un incremento de los aranceles del veinte por ciento por pacto no firmado, y con un diez por ciento adicional a los estados que no reconozcan la jurisdicción del Tribunal Mundial de Derechos Humanos.

2. Normas laborales

Un segundo apartado importante en que la globalización y el libre comercio generan sin cesar titulares negativos son las condiciones de trabajo dignas. El libre comercio significa que las empresas que operan a nivel internacional tienen libertad para obtener beneficios impunemente. En 2012, un total de 21 millones de personas eran víctimas de trabajos forzados, tráfico de personas o explotación sexual, o se encontraban retenidas en condiciones similares a la esclavitud.¹⁹⁷ Conocemos casos de trabajo infantil y trabajo en condiciones esclavistas, de fábricas cuyas puertas de emergencia están bloqueadas para que nadie pueda abandonar el puesto, de personas que llevan puestos pañales en el trabajo, de mujeres que a la primera señal de embarazo son despedidas, de fábricas tan mal construidas que se desmoronan, y de sindicalistas brutalmente asesinados por paramilitares. En el derrumbe de una fábrica textil, construida en parte de manera ilegal y que había sido proveedora de Zara, El Corte Inglés, Mango, kik y Benetton, murieron 1.139 trabajadores; los avisos de los trabajadores ante la existencia de grietas en las paredes habían sido ignoradas.¹⁹⁸

Otro de los innumerables ejemplos: en supermercados occidentales como Tesco, Walmart, Carrefour o Costco, se venden gambas capturadas en Tailandia en unas condiciones infrahumanas extremas. Algunos trabajadores que han podido huir hablan de turnos de 20 horas, palizas y asesinatos en los barcos pesqueros de los proveedores tailandeses.¹⁹⁹

Según el Pacto Social de la ONU, toda persona tiene derecho a:

- unas condiciones laborales justas y satisfactorias;
- una remuneración que garantice a todos los trabajadores como mínimo un salario equitativo e igual por trabajo de igual valor, sin distinciones de ningún tipo, así como unas condiciones de existencia dignas para ellos y sus familias; en particular, debe garantizarse a las mujeres unas condiciones de trabajo nunca inferiores a las de los hombres, con salario igual por trabajo igual;
- unas condiciones laborales seguras e higiénicas;
- descansos, tiempo libre, una limitación razonable de las horas de trabajo, vacaciones periódicas pagadas, así como la remuneración de los festivos oficiales.

Pero ¿quién controla y sanciona las infracciones? La OIT, Organización Internacional del Trabajo, no está autorizada a ello. Fundada en 1919, es una estructura «tripartita» única integrada por empleadores, trabajadores y gobiernos. Cuenta con 187 miembros y aboga por los derechos laborales, unas condiciones de trabajo dignas, la protección social y la promoción del diálogo político en materia laboral. Este organismo especializado de la ONU trabaja con convenios y recomendaciones. Destacan ocho convenios laborales fundamentales de la OIT en las siguientes cuestiones: trabajo forzoso y obligatorio, libertad sindical, negociación colectiva, igualdad de remuneración y no discriminación, edad mínima y trabajo infantil. Además, se da prioridad a los convenios sobre inspecciones laborales, políticas de empleo y procedimientos de consulta para aplicar los convenios. Le siguen otros convenios de menor prioridad, en total casi 200. Por último, la OIT ha emitido 204 recomendaciones. En 1969, año en que celebraba su quincuagésimo aniversario, recibió el Premio Nobel de la Paz. Para cuando cumpla cien años, en 2019, merecería que sus convenios y recomendaciones más importantes se convirtieran, no sólo en leyes vinculantes, sino también en derecho internacional «duro», es decir exigible y sancionable, para crear el marco de un sistema de comercio mundial ético.

Y aquí viene el quid de la cuestión: actualmente, ni siquiera los ocho convenios fundamentales están reconocidos por todos los miembros. En 2016, los ocho habían sido ratificados por 139 países, entre ellos Alemania, Francia, Austria, Reino Unido o España. Entre los que menos interés les prestan se cuentan cuatro pequeñas islas del Pacífico que no han ratificado ninguno de los convenios fundamentales. Estados Unidos, Brunéi Darussalam y las Islas Cook han ratificado dos de los ocho convenios.²⁰⁰

El primer paso para un sistema de comercio ético podría consistir en vincular el libre comercio al respeto, que equivale a la ratificación de estos estándares laborales de mínimos. Por cada normativa laboral básica no ratificada, se podrían imponer unos aranceles extras del 3 por ciento, por cada convenio prioritario, un 1 por ciento, y por cada convenio adicional de la OIT, un 0,1 por ciento.

3. Acuerdos medioambientales

La mayor parte de los acuerdos internacionales de protección del medio ambiente han surgido en el seno de la ONU siguiendo las pautas de las grandes conferencias internacionales sobre el medio ambiente, como la Cumbre sobre el Medio Humano de Estocolmo de 1972 y la Cumbre de la Tierra de Río de Janeiro de 1992 (UNCED, United Nations Conference on Environment and Development), así como la revisión de ésta, Río+20, de 2012 en Johannesburgo. Fruto de la primera de estas tres conferencias, también conocida como «punto de inflexión», fue el Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA). El número de acuerdos internacionales de protección medioambiental supera los 1.500; sin embargo, la mayoría no son acuerdos medioambientales multilaterales. Y estos últimos se pueden resumir enumerando los menos de 20 acuerdos especialmente relevantes de la ONU:

Acuerdos medioambientales multilaterales importantes

1	1973	Convenio Internacional para prevenir la contaminación por parte de los Buques	MARPOL
2	1973	Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de	CITES

Fauna y Flora Silvestres

3	1982	Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar	CDM o CONVEMAR
4	1987	Protocolo de Montreal para la Protección de la Capa de Ozono	
5	1989	Convención de Basilea sobre el control de los movimientos transfronterizos de los desechos peligrosos y su eliminación	Convención de Basilea
6	1992	Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático	CMNUCC
7	1992	Convenio sobre la Diversidad Biológica	CDB
8	1994	Convenio Internacional de las Maderas Tropicales	ITTA
9	1994	Convención de las Naciones Unidas para la Lucha contra la Desertificación	CNULD
10	1996	Tratado de Prohibición Completa de los Ensayos Nucleares	TPCEN
11	1997	Protocolo de Kioto	Protocolo adicional a la Convención Marco sobre el Cambio Climático
12	2000	Protocolo de Cartagena sobre Seguridad de la Biotecnología	Protocolo adicional del Convenio sobre la Diversidad Biológica
13	2001	Convenio de Estocolmo sobre los Contaminantes Orgánicos Persistentes	COPs
14	2010	Protocolo de Nagoya sobre Acceso a los Recursos Genéticos y Participación justa y equitativa	Protocolo adicional al Convenio sobre la Diversidad Biológica

Para que estos acuerdos medioambientales sean tan viables como en la actualidad lo son los tratados comerciales o los de protección de inversiones, los estados deberían someterse a una jurisdicción equivalente ante la que puedan ser demandados, pero también protegerse de los que los incumplan con recargos arancelarios. Por ejemplo, de un cinco por ciento por acuerdo multilateral de protección ambiental.

4. Derechos de la naturaleza — Derechos humanos ecológicos

En los últimos tiempos han surgido iniciativas en todo el mundo que pretenden otorgar a la naturaleza unos derechos intrínsecos o que se la reconozca como personalidad jurídica (internacional).²⁰¹ Para proteger al planeta de la sobreexplotación y la sobrecarga de una especie concreta, el ser humano. Pero también para proteger a las generaciones futuras de seres humanos frente al consumo excesivo de una parte de la generación actual. Ya hemos oído que la humanidad consume en total 1,5 veces lo que nos obsequian anualmente los recursos renovables y el rendimiento de los ecosistemas del planeta. El ciudadano medio de un país industrializado consume entre tres y cinco veces más de lo que le correspondería en una distribución global sostenible y equitativa. Por eso, habría que llevar a cabo dos importantes avances en el desarrollo del derecho internacional:

- a) Derechos intrínsecos de la Naturaleza en la Carta de Naciones Unidas y en las Constituciones de los estados. La siguiente buena noticia: poco a poco vamos encontrando las primeras constituciones que incluyen a la naturaleza como persona jurídica, como en las de Bolivia, Ecuador, Islandia o Montenegro.²⁰² En una serie de ciudades, como Santa Mónica o Pittsburgh, también ha sido reconocida, y aparece en resoluciones judiciales de Nueva Zelanda, Argentina o India.²⁰³ Existe una propuesta para una directiva de la Unión Europea sobre los derechos de la naturaleza. El artículo cuatro indica: «La naturaleza debe tener personalidad jurídica y gozar de los derechos fundamentales derivados de su dignidad inherente en calidad de fuente de vida, y estos derechos deben ser respetados, aplicados y protegidos por la Unión Europea y los estados miembros».²⁰⁴ Ya en el año 2000 se aprobó una Carta de la Tierra, que sin embargo no forma parte de la Carta de las Naciones Unidas, y menos aún de los requisitos previos para ser miembro de la OMC. Esto debería concretarse en objetivos medioambientales parciales, como estabilizar permanentemente los ecosistemas más importantes (selvas tropicales, reservas de agua dulce, mares, glaciares, etc.), proteger la biodiversidad e impedir la penetración de agentes

contaminantes en el medio ambiente (incluidas sustancias radioactivas y organismos modificados genéticamente). Estas «fronteras ecológicas» deberían trasladarse de forma vinculante al derecho internacional a través de las constituciones de los estados y del tratado de la Unión Europea, convirtiéndose en objetivos y requisitos para el comercio; palabras clave: «mandato marco» y «ecoaranceles».

- b) Derechos humanos ecológicos. Para evitar que se siga acumulando deuda ecológica, para al menos detener el proceso de endeudamiento, se podría añadir otro elemento doble del derecho internacional: derechos humanos ecológicos (cara de la moneda) y derechos para la protección del planeta (cruz). La idea exacta es la siguiente: todas las personas comparten el regalo anual del planeta a la humanidad en recursos biológicos, que se define como un derecho humano ecológico y un derecho de consumo, con carácter de derecho básico incondicional, no negociable e inalienable. Se incorporaría a un pacto medioambiental de las Naciones Unidas, el tercer pacto de los derechos humanos junto con el Pacto Civil y el Pacto Social. Este derecho de consumo sería el mismo para todo el mundo, como el derecho a voto: cada persona tiene un voto, con independencia de lo pudiente, inteligente o «importante» que sea esa persona. Del mismo modo, todas las personas tienen derecho a consumir una ocho mil millonésima parte de lo que nos regala anualmente la naturaleza, sin degradar con ello los ecosistemas del planeta ni reducir significativamente o despojar de su hábitat a otras especies. El presupuesto de consumo global de la humanidad sería al menos un 50 por ciento más bajo que el consumo actual.

La cuestión es cómo podría medirse y regularse el consumo. Es posible que nos ayude «el flujo del dinero», es decir, la innovación cultural ya existente de adjudicar a todos los bienes y servicios del mercado un precio. Actualmente, el precio es una de las creaciones más elementales y aceptadas de la economía (libre), nadie duda de la viabilidad técnica del sistema de precios. Cuando realizamos una compra con nuestra tarjeta de débito o de crédito, el importe se carga en nuestra cuenta corriente. Justo así me imagino la «tarificación ecológica». Todos los bienes y servicios disponibles en los mercados tendrían que tener, no

sólo un código de barras que identificara el precio, sino también su consumo ecológico. Este «segundo precio» (Niko Paech)²⁰⁵ se cuantificaría en una moneda física, como por ejemplo, julios, equivalentes de CO₂ o «hectáreas globales». Según el concepto de huella ecológica, cada persona dispone anualmente de 1,7 hectáreas globales o 17.000 metros cuadrados globales. Este «saldo» se registraría anualmente en una cuenta ecológica, descontando el consumo de forma continuada, o el ahorro para un consumo (mayor) posterior. La cuenta ecológica se podría vincular de manera electrónica a todas las tarjetas de débito o de crédito, para registrar automáticamente todas las compras que no se hicieran en efectivo (un 90 por ciento de todos los pagos). Ampliaríamos el sistema de tarificación financiera al cálculo del consumo ecológico.

Gracias a la afortunada circunstancia de que incluso si la totalidad de las personas que viven actualmente en el planeta satisficiera sus necesidades básicas, la humanidad aún se mantendría dentro de los límites ecológicos del planeta, se podría desarrollar un modelo en dos etapas con ventajas adicionales. La reserva de excedentes biológicos podría quedar intacta, o bien podríamos garantizar como un derecho básico no negociable e inalienable sólo aquella parte del regalo necesario para cubrir todas las necesidades básicas, pongamos, por ejemplo, 1,3 hectáreas por persona. Los excedentes de 0,4 hectáreas por persona, y sólo estos, se convertirían en un bien comerciable. Esto tendría las siguientes ventajas:

- Las personas pobres que carezcan de poder adquisitivo financiero para consumir todo su presupuesto ecológico podrían venderlo a personas económicamente más pudientes en beneficio de ambas partes.
- Los que hoy en día consumen en exceso tendrían un período de transición y ajuste más largo.
- Las personas moderadas podrían regalar derechos ecológicos adicionales a otras personas, iniciativas de la sociedad civil, instalaciones de investigación, o facilitarlas a precios razonables.

Otra alternativa posible es que la humanidad se conforme con menos del máximo posible y reduzca el presupuesto en conjunto.

Para los países industrializados, un pacto medioambiental así supondría un camino efectivo hacia una «sociedad de poscrecimiento»,²⁰⁶ o al menos una «economía de poscrecimiento»²⁰⁷ o, como la llama Herman Daly, una «economía de estado estacionario».²⁰⁸ En cambio, los países pobres que tengan un consumo per cápita menor de lo que el planeta regala a cada persona podrían «recuperar terreno», evidentemente sólo hasta el límite de la sostenibilidad global. Esto no reduciría la deuda del Norte ni de las antiguas potencias coloniales, pero al menos ésta no crecería; por lo tanto, sería también una especie de compromiso a favor del Norte.

Y al igual que con el resto de iniciativas de la ONU, no sería necesario que todos los países participasen desde el principio. Podrían empezar 30, 40 o 50 países. Y aquellos países que formasen parte de este sistema, tendrían relaciones comerciales más libres entre sí que los países que no participasen, que no considerasen aún como una cuestión fundamental el mundo como «un único mundo», la igualdad de derechos para todas las personas o incluso un pacto medioambiental de la ONU. Tendrían un fuerte incentivo para preocuparse por la sostenibilidad global y por la distribución equitativa. Justo el enfoque opuesto que usan los opositores actuales y los enemigos de la globalización, que nos desaniman constantemente a emprender iniciativas significativas exhortando al «realismo» y afirmando que todos los países del mundo tendrían que participar simultáneamente, porque en caso contrario no funcionaría o porque un país en solitario (o una vanguardia de países) no podría «permitírselo». ¡Qué vil chantaje y alienación de la libertad! En el marco de un régimen de comercio obligatorio crematístico, tienen razón: un país que se adelanta se encuentra en desventaja. Sin embargo, en un sistema «económico» de comercio ético sufren perjuicios aquellos que no colaboran. Tenemos que deshacernos de «la trampa del libre comercio» de una vez por todas. Tenemos que quitarnos la camisa de fuerza crematística y arrojarla al estercolero intelectual de la historia.

5. Diversidad cultural

La Convención de la UNESCO sobre la Protección y Promoción de la Diversidad de las Expresiones Culturales («Convención de la UNESCO») se aprobó el 20 de octubre de 2005 y entró en vigor el 18 de marzo de 2007. Un total de 141 países se habían adherido a la Convención a finales de 2016. Mediante esta Convención, los estados firmantes desean afianzar una política cultural independiente y alcanzar una cooperación cultural equitativa a nivel mundial. El núcleo de la Convención es el derecho de cada Estado a adoptar medidas normativas y financieras destinadas a proteger la diversidad de las formas de expresión cultural en su territorio. El trasfondo es que la cultura no es sólo un producto. Los servicios culturales representan proyectos de vida, tradiciones e identidades, sobrepasan el ámbito de los bienes públicos y necesitan una normativa especial, apoyo y «protección» contra la competitividad del mercado global. La Convención reconoce esta «doble naturaleza de los bienes culturales» y permite que se lleven a cabo medidas políticas para protegerla.

El derecho de libre comercio pone en peligro una política cultural democrática, obliga a eliminar o a distribuir equitativamente las subvenciones entre las «empresas», prohíbe la protección especial y el fomento de ciertas prácticas o de sectores culturales y rebaja el arte y los servicios culturales al grado de bienes mercantiles. Seguir este enfoque conduciría, como en el resto de secciones, a la creación de una gigantesca industria de la cultura en todos los sectores, a la reducción de la diversidad, al aplastamiento de la calidad, a la restricción de la libertad del arte y a la economización de la esfera cultural en su totalidad impregnándola de valores capitalistas. Hans-Georg Dederer, catedrático de derecho constitucional y derecho mercantil internacional en la Universidad de Passau, advierte que el TTIP podría conducir a un «declive de la diversidad cultural» en Europa.²⁰⁹ En principio, esto se aplica a todos los sectores; sin embargo, un número relativamente grande de personas son conscientes de la sensibilidad del sector cultural.

Los estados que ratifiquen la convención de la UNESCO podrían diferenciarse de los que no la han ratificado mediante un arancel adicional del 10 por ciento. Además, en un sistema de comercio ético no se podría reclamar

contra las medidas destinadas a proteger la diversidad cultural.

6. Fiscalidad

Uno de los temas neurálgicos del debate sobre la globalización es precisamente que, mediante la libre circulación de capitales a paraísos fiscales y otros trucos, los ganadores eluden sistemáticamente su responsabilidad tributaria. De forma paralela a la extensión del derecho sobre el patrimonio hasta el ámbito de los derechos superbásicos, en las últimas décadas gobiernos y parlamentos han desligado progresivamente el capital de sus obligaciones fundamentales sociales y del bien común. Por un lado, se suprimieron todas las barreras contra la apropiación y la desigualdad; por el otro, se redujeron los impuestos; y en tercer lugar, se despejaron las vías de escape hacia los paraísos fiscales. Sistemáticamente, individuos y empresas prósperos esquivan su responsabilidad fiscal. Las tasas impositivas vigentes ya no pueden seguir considerándose justas porque se han visto sensiblemente reducidas debido a la libre circulación de capitales, la competitividad tributaria y la evasión fiscal. Las consecuencias son unas finanzas públicas agotadas, políticas de ahorro («austeridad»), reducción o supresión de bienes y servicios públicos, especialmente para los más débiles de la sociedad, y desplazamiento de la carga tributaria a la clase media.²¹⁰

En la medida en que la globalización avanza y el «mundo converge», aumentan categóricamente las oportunidades de cooperar eficazmente en política fiscal. Desde un punto de vista técnico, sería posible gravar apropiadamente los beneficios de la globalización en cualquier momento e imponer obligaciones sociales. Si no hubiera otros medios disponibles, la libre circulación de capitales, que en cualquier caso no es un derecho fundamental, tendría que vincularse a la cooperación fiscal: sin obligaciones, no hay derechos.

- a) Intercambio automático de información de datos financieros. Al menos existe una iniciativa específica para acabar definitivamente con la evasión fiscal internacional. A consecuencia de la crisis financiera de 2008, los ministros de Economía y los gobernadores de los bancos

centrales del G20 se pronunciaron a favor del intercambio automático de información fiscal relevante. El detonante fue la aplicación intergubernamental de la ley estadounidense sobre el cumplimiento tributario de cuentas extranjeras («Foreign Account Tax Compliance Act» FACTA). El 17 de enero de 2014, el Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE publicó un estándar para el intercambio automático de cuentas financieras desarrollado conjuntamente con el G20 y la Unión Europea. Implica que los países que participan proporcionan automáticamente a las agencias tributarias del país de residencia información sobre todo tipo de cuentas bancarias (incluidas fundaciones, fideicomisos, seguros, etc.) y de sus propietarios o beneficiarios. Se debe comunicar tanto el balance de las cuentas como los ingresos de capital (intereses, dividendos, etc.). Las instituciones financieras obligadas a notificar datos incluyen no sólo bancos y depositarios, sino también corredores, determinados organismos de inversión colectiva en valores mobiliarios (OICVM) y algunas compañías de seguros. Las personas físicas y jurídicas se ven afectadas en igual medida.

La nueva normativa global establece un estándar mínimo para la información que se va a intercambiar. Al mismo tiempo, los estados pueden intercambiar información más allá de los mínimos estipulados en este documento en cualquier momento, y está muy bien, porque la primera versión contiene todavía una serie de lagunas que necesitan cubrirse. La Tax Justice Network (TJN, Red para la Justicia Fiscal) critica en concreto varios puntos:²¹¹

- No se recogen todos los datos financieros, quedan excluidas por ejemplo las cajas de seguridad de los bancos o los *freeports* (depósitos en los aeropuertos).
- El límite previsto de 250.000 euros es demasiado alto, los activos pueden dividirse en porciones pequeñas y ya no tendrían que notificarse.
- En el caso de personas jurídicas, como los fideicomisos o las fundaciones, sólo tiene que informar una persona, la que controla la entidad jurídica. Por el contrario, los beneficiarios y receptores de

los repartos de capital no tienen que hacerlo, pueden seguir recibiendo millones en ingresos no identificados y ocultándolos al fisco.

- A los estados que participan, se les exige reciprocidad en el intercambio de datos. Se les facilitan los datos financieros de sus ciudadanos residentes en el extranjero, pero a su vez tienen que proporcionar a los países correspondientes los datos financieros de ciudadanos extranjeros. Lo que a simple vista parece totalmente lógico y justo, tras un segundo vistazo evidencia que para muchos países en desarrollo es inasequible, y ni siquiera necesario: «¿Cuántos ciudadanos de Alemania o de Suiza han escondido su dinero en Nigeria? Al contrario, sin embargo, sí se han transferido grandes sumas de dinero a este país o a Suiza». Una solución a este problema sería proporcionar a los países pobres asistencia técnica y financiera durante un período de transición apropiado para que pudieran organizar sus propios sistemas de notificación. Según la TJN, «un país en desarrollo difícilmente puede ser un paraíso fiscal: el dinero negro generalmente fluye de los países pobres a los centros financieros de los países ricos». Por supuesto, hay excepciones, como Panamá.
- Sanciones ineficaces. El actual borrador de la ley prevé sanciones máximas de apenas 5.000 euros incluso en caso de notificar datos falsos deliberadamente. «Es como una invitación a incumplir la ley.» Thomas Fritz, de la Tax Justice Network, pide penas de prisión en caso de premeditación y de otras violaciones legales, así como sanciones económicas significativas: «Sólo se puede esperar un efecto disuasorio en el sector financiero si las sanciones administrativas son incalculables».

Por lo tanto, esta iniciativa, positiva en sí misma, es sólo un comienzo. Una fortaleza del estándar es su orientación global. Esto evita que se cree un mosaico global, los estados se pueden adherir gradualmente, al menos si están interesados en mantener entre ellos un comercio más libre. Ya existe de hecho un acuerdo multilateral sobre el que podría «asentarse»

la cooperación fiscal: la Convención sobre Asistencia Administrativa Mutua en Materia Fiscal de 2011, que contempla todas las formas de cooperación administrativa y posibilita un intercambio automático de información. Ya han señalado el penalti, ahora los gobiernos sólo tienen que marcar. Si todo va según el plan, los primeros datos se podrían recoger en 2017 e intercambiarse a partir de 2018.

Posiblemente evolucione en dos etapas. La etapa básica de la OCDE así como el desarrollo de un registro financiero completo que recoja todos los activos financieros, tanto de nacionales como de extranjeros, de manera que pueda servir no sólo para calcular los impuestos sobre las ganancias de capital, sino también sobre el patrimonio, sobre donaciones y sobre sucesiones. Gabriel Zucman, alumno de Thomas Piketty, sostiene que este completo «registro global de valores que especifica quién tiene qué acciones y qué bonos» supone un paso decisivo en la lucha internacional contra la evasión de impuestos y el fraude fiscal. Un caso análogo es el registro de la propiedad. Todos los activos inmobiliarios están obligados a aparecer en el registro de la propiedad, lo que hoy en día es evidente, no sorprende a nadie. Sirve para *dos* propósitos: determinar qué pertenece a quién (derecho de propiedad) y qué impuestos le corresponden (responsabilidad). Lo mismo pasaría con el registro financiero. Haría transparente quién tiene qué y los impuestos que debe abonar por ello. En julio de 2016, el Parlamento Europeo dio el visto bueno a un «registro global de todos los activos financieros que tengan personas, empresas y entidades, como por ejemplo fideicomisos y fundaciones, al que tengan acceso ilimitado las autoridades fiscales».²¹² Por desgracia, el Parlamento Europeo no tiene competencias legislativas en materia fiscal. Y los gobiernos de los estados miembros no tienen interés en este registro.

Por otra parte, Zucman propone que los países que se nieguen a colaborar con el registro financiero global y con el intercambio de información sean excluidos del libre comercio y se les sancione con aranceles punitivos en proporción al daño causado: «Se puede derrotar a los paraísos fiscales [...] trasladando la cuestión de los impuestos al centro de la política mercantil [...]. La solución consiste en presionarles

en la esfera de las relaciones comerciales globales. Los paraísos fiscales no pueden permitirse perder el acceso libre a los mercados para comerciar». Para el caso de Suiza, Zucman propone que Francia y Alemania le impongan aranceles del 30 por ciento.²¹³

- b) Impuesto global a las grandes fortunas para los objetivos de la ONU. Un impuesto pendiente desde hace tiempo sería el que gravara moderadamente las fortunas de los ganadores de la globalización. Año tras año vemos que la brecha entre ricos y pobres se abre más y más, que el número de millonarios (en dólares) crece más rápido que la población mundial o el PIB y que aumenta la concentración de las grandes fortunas. Los High Net Worth Individuals (individuos con un elevado patrimonio neto) son personas con un patrimonio líquido (descontando propiedades residenciales) de al menos un millón de dólares estadounidenses. Su número se incrementó de cerca de seis millones de personas en 1996, el primer año que se contabilizaron, a 15,4 millones en 2015. En el primer año de su recuento, su patrimonio ascendía a 16,6 billones de dólares estadounidenses, y en 2015, a la increíble cantidad de 58,7 billones de dólares,²¹⁴ casi 20 veces el rendimiento económico de Alemania. Un impuesto a la globalización del 1 por ciento aportaría 587.000 magníficos millones de dólares estadounidenses; y del uno por mil, 58.700 millones de dólares. Para que sirva de comparación, el sistema de la ONU al completo, con todas sus organizaciones, comisiones, programas y proyectos, cuenta con un presupuesto de 46.000 millones de dólares.

A pesar de que el mundo es ahora más rico que nunca, falta una gran cantidad de dinero para llevar a cabo los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Para los no tan ambiciosos «ODM» (Objetivos de Desarrollo del Milenio) se necesitaban todavía entre 390.000 y 630.000 millones de dólares —lo que se podría financiar con un impuesto del 1 por ciento a las grandes fortunas—, y para los Objetivos de Desarrollo Sostenible se necesitan entre 0,8 y 1,5 trillones de dólares adicionales al año,²¹⁵ para lo que haría falta un impuesto a las grandes fortunas sobre el patrimonio del 2 por ciento.

c) Impuestos sobre sociedades. Las empresas son particularmente agresivas a la hora de evadir sus obligaciones tributarias. En Alemania, todas las empresas del DAX y las grandes empresas familiares están a día de hoy operando en paraísos fiscales. Sólo para Alemania se estima una pérdida de ingresos fiscales anual de entre 60.000 y 90.000 millones de euros.²¹⁶ En el Reino Unido, importantes bancos como JP Morgan, Merrill Lynch, Morgan Stanley, Deutsche Bank y Nomura en 2014 no pagaron ni un céntimo en impuestos. Otros dos bancos, UBS y Goldman Sachs, pagaron en total 28,4 millones de euros. En conjunto, las siete entidades obtuvieron casi 5.000 millones de euros de beneficio.²¹⁷ Las corporaciones globales se benefician inmensamente de una infraestructura a nivel mundial que incluye el libre comercio, la libre circulación de capitales, protección estatal de la propiedad y de las inversiones, así como educación pública, asistencia sanitaria y ayuda en casos de catástrofe. A la vista de la desidia que muestran los gobiernos para acabar con la evasión de impuestos sistemática de las empresas, algunas ONG como Global Tax Justice Network han reflexionado en detalle acerca de cómo se podría poner fin al juego del escondite que practican las empresas con el fisco.

- *Base impositiva uniforme y tasas impositivas mínimas.* Diferentes tipos impositivos y normas tributarias, desde un punto de vista económico, distorsionan la competitividad a favor de las empresas que trasladan sus actividades económicas a países con menor carga tributaria. La promesa de una economía eficaz no tiene que ver ni con la calidad ni con el rendimiento, sino con la minimización de costes a expensas de las naciones democráticas. Un «terreno de juego nivelado» con el que sueñan tantos partidarios del libre comercio como Thomas Friedman, proporcionaría un tipo impositivo global unitario y una base imponible uniforme; sólo entonces podrían jugar en igualdad de condiciones todas las empresas. Por ahora, gracias a la falta de coordinación de políticas fiscales y, sobre todo, a la competitividad tributaria, el terreno de juego tiene una aguda pendiente, no en beneficio de las mejores

empresas o de las más justas, sino a favor de las menos escrupulosas, de las menos reticentes a elegir su ubicación según criterios fiscales y trasladar allí sus beneficios.

- *Acuerdo de doble imposición fiscal según el método de imputación.* Cuando una empresa opera en varios países al mismo tiempo, puede trasladar los beneficios a aquellos países con los tipos impositivos más bajos gracias a prácticas de contabilidad creativa y de presentación del balance. El país de origen puede tratarlo de dos maneras. Si aplica un acuerdo según el método de exención en la cooperación tributaria con los países afectados, en el país de origen no se pagan impuestos adicionales, aunque el tipo impositivo en un país con menor carga tributaria sea por ejemplo del 12,5 por ciento y en el país de origen del 30 por ciento. Un acuerdo siguiendo el método de imputación gravaría la diferencia en el país de origen. Trasladar el beneficio a países con una tasa impositiva menor perdería su atractivo. Sólo se necesita *voluntad* política para diseñar todos los convenios tributarios conforme al método de imputación.
- *Imposición unitaria.* No basta con adaptar todos los acuerdos al método de imputación, pues aun así persistiría el riesgo de que la empresa trasladase su sede principal al país con una tasa impositiva menor, que sería uno de los motivos para no llevar a cabo los cambios. Accenture empezó en las Bermudas, y de allí se trasladó a Irlanda. Philip Morris desplazó la sede corporativa de Estados Unidos a Suiza. Pero hay remedio contra eso: la imposición unitaria o un impuesto de sociedades proporcional. Este método cuantifica en primer lugar en qué país una empresa realiza qué parte de su actividad económica real —se determina a partir de la inversión de capital, el número de empleados y el volumen de negocio—, para, acto seguido, gravar aquella parte de los beneficios globales de la compañía en el país en cuestión según el tipo impositivo que corresponda, independientemente del lugar en el que la compañía sitúe sus beneficios. Esto pondría fin al malabarismo fiscal.

- *Informe país por país.* El requisito previo a la imposición proporcional es conocer en qué países tiene actividad una empresa y el volumen de dicha actividad; y respecto al método de imputación, la tributación vigente en cada lugar. Sólo entonces podrán aplicarse de forma efectiva los dos principios. Respecto a este punto, afortunadamente, ya empieza a haber movimientos. El método denominado «informe país por país» (Country-by-Country Report) se aprobó como estándar mínimo en el marco del proyecto de la OCDE contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios (BEPS, Base Erosion and Profit Shifting). Las grandes empresas (con ingresos superiores a los 750 millones de euros) tienen que presentar en el país en que se encuentra su sede central una relación específica de actividades económicas de cada país en el que operan. Luego, las autoridades competentes de los países afectados se intercambian este informe. Es decir, ya está preparada una pieza importante del rompecabezas de la equidad fiscal mundial. Sin embargo, se necesita todo el puzle. También forma parte de él un sistema de imposición sistemática de las empresas transnacionales: quien quiera disfrutar de libertad económica a nivel mundial también tiene que soportar las obligaciones tributarias globales.

d) Autoridad tributaria global. Una globalización justa, democrática y liberal, basada en un equilibrio de derechos y obligaciones, de libertad y responsabilidad, de poder y control, precisa también de instituciones globales. El derecho al comercio, a la libre circulación de capitales, a la protección de inversiones y de la propiedad, todos ellos forman una parte de la arquitectura política de la globalización; los estándares laborales, acuerdos medioambientales, autoridades tributarias, supervisión financiera, agencias antimonopolio y tribunales penales, conforman la otra parte. Entre otros, la Comisión Stiglitz, convocada por la Asamblea General de las Naciones Unidas a raíz de la crisis financiera de 2008, propuso la creación de una agencia tributaria mundial. A tal fin presentó un sólido informe de 110 páginas para regular el sistema financiero global. Esto incluye, entre otros, una «Autoridad Financiera Global» que,

además de otras funciones reguladoras, debe actuar contra el blanqueo de dinero y contra las prácticas fiscales perjudiciales.²¹⁸ Para evitar malentendidos: una autoridad tributaria global tendría responsabilidades complementarias y de apoyo a las autoridades financieras y tributarias nacionales. Ni las reemplazaría ni cuestionaría la soberanía de su política fiscal. Se le transferirían sólo competencias específicas imprescindibles, a fin de que las libertades globales de los actores económicos no degenerasen en un nuevo imperio global de los mismos. Nadie se vería obligado a reconocer la competencia de estas autoridades globales; la ventaja es que disfrutarían de un comercio más libre que aquellos que no la reconocieran. Una autoridad tributaria mundial podría encargarse de las siguientes tareas específicas:

- organización, seguimiento y gestión del registro financiero global;
- adopción, seguimiento y desarrollo constante del acuerdo de la OCDE para el intercambio automático de datos financieros;
- apoyo administrativo para implementar el impuesto a las grandes fortunas y distribución de medios a la ONU para financiar los Objetivos de Desarrollo Sostenible;
- desarrollo de una base imponible global uniforme para las empresas, establecimiento de un tipo impositivo mínimo, aplicación del principio de «tributación proporcional» (imposición unitaria), así como la eliminación de las prácticas fiscales dolosas;
- apoyo en la lucha contra el blanqueo de dinero y los delitos financieros internacionales.

Franz Josef Radermacher,²¹⁹ pionero en economía de mercado ecosocial, y Sven Giegold, fundador de Attac en Alemania y actualmente miembro del Parlamento Europeo, reivindican desde hace tiempo una autoridad tributaria mundial.²²⁰ Mientras tanto, el Parlamento Europeo también se ha manifestado a favor, a diferencia de los estados miembros. Ecuador anunció que lo convertiría en una cuestión prioritaria para su presidencia del G-77 durante 2017.²²¹ El libre comercio podría vincularse a la cooperación en todos los acuerdos. Quien no colaborara

con el intercambio automático de información, el impuesto de sociedades coordinado, el impuesto a las grandes fortunas y la autoridad tributaria de la ONU, podría ser motivado a cooperar mediante un aumento de los aranceles del 10 por ciento por cada acuerdo rehusado.

7. Autoridades antimonopolio globales

Ya hemos visto que la concentración de poder en los mercados mundiales avanza con rapidez y que la OMC no se enfrenta a este peligro ni lo más mínimo, sino que continúa fomentando aún más el «libre comercio». La tolerancia ante esta excesiva concentración de poder de las corporaciones transnacionales es aún más sorprendente teniendo en cuenta que cuando se crearon las personas jurídicas, la desconfianza ante una acumulación incontrolable de poder era tan grande, que hasta el siglo XIX en Estados Unidos se concedía a cada empresa una licencia individual para llevar a cabo actividades económicas durante un número limitado de años, que expiraba si no se procedía a su renovación. La facultad de distribuir licencias recaía sobre los estados federales a fin de mantener las empresas bajo el control de los ciudadanos. En 1800 había en Estados Unidos solamente alrededor de 200 compañías con licencia.²²² No obstante, más adelante sus derechos y su poder se expandieron progresivamente. Dos pasos importantes en este sentido fueron la supresión de la responsabilidad limitada en el Reino Unido en 1856 y en décadas posteriores en Estados Unidos,²²³ así como permitir a las empresas que participasen en otras compañías. Hasta 1880, una empresa tenía «prohibido en general» invertir en otras compañías.²²⁴ La ruptura definitiva tuvo lugar en 1886, cuando el Tribunal Supremo de Estados Unidos decidió que, bajo la Constitución estadounidense, una entidad mercantil se considera una «persona natural».²²⁵ Sólo entonces las compañías alcanzaron toda una serie de derechos, como el derecho a suscribir contratos, a hacer donaciones a los partidos políticos, o a querellarse. Los testigos coetáneos previeron las consecuencias. Abraham Lincoln escribió en 1864 en una carta: «Veo que se avecina una crisis en un futuro inminente que me intranquiliza y que puede sacudir la seguridad de mi país. Como resultado de la guerra, las empresas

han asumido el poder, y lo que seguirá es una era de corrupción en las más altas esferas, el poder del dinero gobernará el país actuando sobre los prejuicios de las personas hasta que toda la riqueza se concentre en unas pocas manos y la república termine destruida».226

Hoy en día, las corporaciones globales disfrutan de un poder casi ilimitado, y el hecho de que ni siquiera la OMC lleve un control mínimo de las fusiones empresariales lo dice todo acerca de las estructuras de poder previstas. La «postdemocracia» también significa que actualmente no existe ningún parlamento en el mundo que desafíe el poder de las multinacionales. Quizá por eso tenga que surgir de los ciudadanos la iniciativa de limitar el poder económico, y tal vez también la decisión por vía de la democracia directa. Los apoyos a una iniciativa de este tipo están creciendo. La Conferencia Episcopal alemana escribe: «Se necesitan con urgencia mecanismos reguladores que supervisen la competitividad y limiten el poder económico de las grandes empresas, que controlen eventualmente las fusiones a nivel global».227 George Monbiot reivindica: «La pregunta clave de la política de nuestro tiempo según la cual podemos juzgar la intención de todos los partidos políticos es cómo lidiar con el poder de las corporaciones».228 Suena muy moderno y, sin embargo no es nuevo. Walter Eucken ya había afirmado: «No son los llamados abusos del poder económico los que hay que combatir, sino el poder económico en sí mismo».229

Los países de la zona de comercio ético podrían limitar el tamaño y el poder de las corporaciones globales, para que éstas no puedan imponer su agenda contra los intereses de la mayoría y del bien común. Un acuerdo para limitar la concentración de poder en la economía global podría abarcar al menos tres reglas:

- Ninguna empresa puede mantener una cuota de mercado mundial de más del 1 por ciento en su sector.
- Ninguna empresa puede tener un volumen de negocios superior a 50.000 millones de dólares estadounidenses.
- Ningún banco puede tener un balance general de más de 30.000 millones de dólares estadounidenses.

Y a partir de un tamaño de 1.000 millones de dólares, bien de facturación, bien en el balance general, no sólo es obligatoria la elaboración de un balance del bien común, sino que además éste se convierte en la licencia necesaria para participar en el mercado mundial, que además sólo se renueva si se obtiene un resultado del balance del bien común por encima del mínimo. ¡Participar en el mercado mundial es un privilegio para las empresas más éticas!

La pregunta es: ¿dónde podría estar ubicada dicha autoridad antimonopolio? La mayoría de las propuestas apuntan al ECOSOC, el Consejo Económico y Social de la ONU, del que podría depender como una autoridad subordinada. Los estados que apoyen conjuntamente a esta autoridad y limiten el tamaño y el poder de las corporaciones pueden protegerse de los gigantes de dos maneras. Bien bloqueando el acceso al mercado a aquellas empresas que superen los límites de tamaño. O bien gravando con una protección arancelaria adicional del 20 por ciento a los países que no hacen nada contra la concentración de poder. El arancel propuesto por esta valiente medida es especialmente elevado porque está en juego la cuestión del poder.

8. Ley de insolvencia para los estados

Una balanza comercial desequilibrada puede llevar a un país rápidamente a una crisis financiera y al borde de la bancarrota. Las quiebras soberanas no son inusuales, pues a menudo la deuda estatal se reestructura o se condona. Por ejemplo, en el Acuerdo de Londres de 1953 se pactó una quita a Alemania de más de la mitad de su deuda externa, que pasó del 129 por ciento del PIB al 61 por ciento. En 2001 se condonó la deuda de Argentina, en 2008, la de Iraq. A lo largo de la Historia, Alemania y Francia han entrado ocho veces en bancarrota, Austria siete veces, Grecia cinco veces y España trece veces.²³⁰

A pesar de este elevado número de bancarrotas estatales, todavía no se ha creado, a día de hoy, ninguna ley de insolvencia internacional para los estados. Contrasta con las empresas, en las que la ley concursal es natural en la actualidad en todo el mundo, y conviene a ambas partes: a deudores y a acreedores. Del mismo modo podría ser útil para los estados. Muchos países

sufren una carga deudora tan aplastante, que les imposibilita financiar proyectos de desarrollo básico, a no ser que se les condone totalmente esa deuda. Una causa central del sobreendeudamiento de los países pobres es la hegemonía del dólar tras el Acuerdo de Bretton Woods I (de acuerdo con las ideas de Estados Unidos). Como el dólar estadounidense era la moneda líder y de reserva a escala mundial, la mayoría de países contabilizaba su deuda — obligatoriamente— en dólares estadounidenses. Cuando a principios de la década de 1980 los tipos de interés del dólar se dispararon, en un breve espacio de tiempo se convirtieron en insolventes. La crisis de deuda soberana condujo, entre otras cosas, a que los representantes de los acreedores del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, por un lado, impulsaran al máximo las exportaciones, lo que a su vez condujo a que no sólo Portugal se especializara en la elaboración y exportación de vino (o café, caña de azúcar, algodón, minerales o metales preciosos), sino que lo hiciesen simultáneamente muchos países pobres (y endeudados). Además, el Banco Mundial y el FMI, las principales instituciones acreedoras, promovieron los tristemente célebres programas de ajuste estructural, que se pueden interpretar como la aplicación de la política de la camisa de fuerza dorada sobre la palanca de la deuda. Una lección importante de esta historia es que la gran crisis de deuda pública podría no haber estallado si la propuesta de John Maynard Keynes para una Clearing Union (Unión de Compensación) hubiese reemplazado al dólar estadounidense como moneda de referencia y se hubiesen gravado con intereses de penalización las desviaciones de equilibrio en las balanzas comerciales. Por otro lado, las crisis de deuda soberana podrían no haber degenerado en catástrofes sociales si para los estados existiera una ley de insolvencia reglada tan clara y transparente como la que existe para las empresas.

En Estados Unidos, al menos existe para municipios y estados federales, concretamente en el capítulo 11 de la ley concursal estadounidense. Varios expertos proponen crear una ley de insolvencia para los estados siguiendo este modelo. El caso es que los incumplimientos de deuda ocurren, bien sea por condonaciones ocasionales, una oportuna y predecible ley de insolvencia o una reducción de la deuda después de un colapso financiero brutal, como en

los casos de Argentina (2001) o Grecia (2009). Si no existe un procedimiento normativo, puede ocurrir que los acreedores emerjan en forma de fondos buitres o de troika e intenten sacarle los higadillos a la agónica víctima.

Existen buenas razones para ampliar la ley concursal a los estados. En principio, un crédito se concierta siempre entre dos partes, y ambas partes, también en principio, deben implicarse en solucionar una situación de crisis. El problema del «riesgo moral», al que con tanto énfasis aluden los contrarios a la ley concursal para los estados, en cambio, sí es válido actualmente para los acreedores. Si cuentan con que los países no puedan declararse insolventes, concederán préstamos más imprudentes: «Cuando desde el principio está claro que el crédito tiene una alta probabilidad de convertirse en tóxico, la culpa recae tanto en el prestamista como en el prestatario», opina el premio Nobel Stiglitz.²³¹

Y ahora vamos con la solución. Como mínimo hay seis propuestas diferentes encima de la mesa sobre cómo se podría diseñar un procedimiento de insolvencia internacional para los estados. La lista de personas que han aportado ideas alcanza desde Anne Krüger, exdirectora del FMI, pasando por el vienés Kunibert Raffer, economista para el desarrollo, hasta el International Debt Framework (IDF, Marco de deuda internacional) cercano al G20.²³² A partir de estas propuestas se podría concebir un procedimiento atractivo y viable, listo para entrar en funcionamiento en cualquier momento y así evitar de manera definitiva tragedias como la de Grecia o la de Argentina. Un procedimiento justo y transparente para que los estados se declararan insolventes podría incluir los siguientes puntos clave:

- El procedimiento se diseñaría en un nuevo *tratado internacional* en el marco de las Naciones Unidas, por ejemplo a iniciativa del ECOSOC, el Consejo Económico y Social de la ONU.
- El *tribunal de arbitraje* debería estar *en terreno neutral* y vinculado a la infraestructura legal internacional. El FMI, por su doble papel de acreedor y árbitro, queda excluido. Por este motivo, algunos autores han propuesto como sede a las Naciones Unidas y su CIJ.

- En principio sería *el deudor* quien *iniciaría* el procedimiento de insolvencia, aunque también lo podría hacer una mayoría cualificada de los acreedores.
- *Todas las deudas* se tendrían en cuenta, tanto las privadas como las públicas, externas e internas, y se tratarían fundamentalmente de forma idéntica.
- Es suficiente con que *una mayoría cualificada de acreedores*, por ejemplo del 75 por ciento, acuerde la propuesta de reestructuración de la deuda; un único fondo (buitre) individual no podría bloquear el proceso.
- Los *procesos* deben ser *transparentes y públicos*, y todas las partes interesadas deben ser escuchadas. Es responsabilidad del Estado deudor hacia sus ciudadanos. Esto también debería proteger mejor las necesidades básicas de la población afectada.
- Al definir los *límites de la sostenibilidad de la deuda*, se podrían afinar unos *estándares mínimos* contractuales para deudores y acreedores.

Los indicadores de viabilidad comunes son el nivel de endeudamiento o el servicio de la deuda, medidos en exportaciones, producto interior bruto o ingresos públicos. Es esencial incluir indicadores sociales para que el servicio de la deuda no se realice a expensas del desarrollo y la dignidad de las personas afectadas. También disponemos de un ejemplo histórico de criterio de viabilidad alternativo: Cuando a Alemania se le condonó la deuda en 1953, la Conferencia determinó que el servicio de la deuda no debería ser más elevado que el *superávit* de la balanza comercial. Con esto, no sólo encontraron un límite indoloro, sino que al mismo tiempo resolvieron el problema que suponía que las importaciones pudieran ser pagadas con los ingresos procedentes de la exportación. Los criterios más adecuados —desde el punto de vista humano, social y ecológico— también se pueden establecer en los primeros procedimientos de insolvencia integrando todas las perspectivas.

«Como muestra la historia de la economía, el sobreendeudamiento provoca que las reducciones de deuda sean inevitables», resume Kunibert Raffer, jurista y economista para el desarrollo.²³³ Los países que se

adhirieran a una ley concursal podrían protegerse de los que no lo hicieran mediante un incremento de los aranceles del 10 por ciento.

9. Bretton Woods II «Sistema de intercambio de las naciones»

Un sistema multilateral de comercio sólo tiene sentido si el objetivo central de este sistema es que todos tengan unas balanzas comerciales equilibradas. Si se dejasen las balanzas comerciales al azar, en un santiamén se crearían desequilibrios, que a su vez rápidamente conducirían a la quiebra soberana de los países deficitarios o, como mínimo, a una situación de crisis financiera con servidumbre por deudas. Si se reivindica seriamente un acuerdo comercial que sirva al «bien general del conjunto», entonces lógicamente se debe proporcionar un mecanismo que equilibre las balanzas comerciales.

Como ya se ha mencionado, el economista estrella británico John Maynard Keynes tomó conciencia de esto durante la Gran Depresión, y poco a poco fue perfilando una propuesta de solución que presentó en 1944 en la Conferencia de Bretton Woods en calidad de enviado del Reino Unido.²³⁴ Un suceso más que excepcional, ya que la propuesta era «radical» en sentido literal, pues incide en las raíces del sistema de comercio y del sistema monetario y habría provocado un cambio real del sistema. La idea de Keynes habría beneficiado por primera vez —desde el punto de vista matemático— a todos los implicados por igual. Un coetáneo recordaba: «Nunca antes se había formulado un proyecto tan ingenioso y ambicioso como intención política de un gobierno responsable... Fue para nosotros como un rayo de esperanza, la inspiración dentro de nuestra gris rutina de lucha diaria.»²³⁵

¿Cuáles eran exactamente las ideas de Keynes? El núcleo del concepto consistía en una moneda complementaria internacional que compensase el comercio entre los países a través de una International Clearing Union (ICU, Unión de Compensación Internacional), en la que sólo los bancos centrales de los estados miembros tendrían una cuenta que reflejaría los saldos de las importaciones y de las exportaciones de cada país. Un superávit de la balanza comercial (exceso de exportaciones) generaría un crédito en esa cuenta, un

déficit (exceso de importaciones) un débito. (Guarda cierta similitud con el sistema objetivo del Banco Central Europeo.) Keynes llamó a la unidad de cuenta «Bancor»; hoy podríamos llamarla, por ejemplo, «Globo» o «Terra».

Si las balanzas comerciales de todos los países participantes estuvieran equilibradas, sus cuentas comerciales también lo estarían, el «mayor bien de la sociedad» estaría en equilibrio. Para el caso de que se produjesen desequilibrios, Keynes incluyó contramedidas: si el saldo de la balanza comercial de alguno de los países participantes difiriese en una cuarta parte de su cuota (el valor promedio de exportaciones/importaciones de los últimos tres años), éste debería pagar una tasa porcentual al fondo de reserva de la ICU. Con una desviación de más del 50 por ciento se añadiría un porcentaje adicional. (Esto, a su vez, recuerda a las penalizaciones económicas —teóricas— previstas en la eurozona para las desviaciones de los criterios de Maastricht.) Una propuesta que casi es la bomba: la «sanción» afectaría en igual medida tanto a países con superávit como a países deficitarios. En una situación de desequilibrio ya no habría sólo culpables de una parte: al compartir las consecuencias, se instaría a ambas partes a restablecer el equilibrio.

Además, la ICU obtendría derechos de intervención progresivos a medida que las desviaciones aumentasen. En caso de un descubierto en la cuenta (es decir, una balanza comercial deficitaria) superior a una cuarta parte, el país afectado podría ajustar su tipo de cambio a la baja; con una desviación de más de la mitad, la ICU podría prescribir que se impusieran controles a la circulación de capital y que se recurriese a la reserva de oro del país en cuestión; y si la desviación fuese superior a tres cuartas partes, la ICU podría revocar al país la autorización de hacer cargos en su cuenta y le declararía insolvente.

Los instrumentos propuestos no serían menos eficaces contra los países con superávit: medidas para aumentar la demanda interna, ajustar el tipo de cambio al alza (apreciación de la moneda), reducir aranceles y restricciones a la importación así como conceder préstamos a los países con déficit. Keynes justificó estas medidas sorprendentemente ambiciosas: «Ahora estamos dispuestos a aceptar con demasiada facilidad que las balanzas comerciales desequilibradas son inevitables, y por ende, a cometer el error opuesto, como

aquellos que creían que el equilibrio entre importaciones y exportaciones se genera solo [...]. Necesitamos un sistema que disponga de un mecanismo interno de estabilización a través del cual se ejerza presión sobre todos los países cuya balanza de pagos en relación con el resto del mundo se desequilibre en cualquier dirección».²³⁶ Un aspecto genial del planteamiento general es la posibilidad de que los países con superávit concedan créditos a los países deficitarios. Estos créditos, lógicamente, tendrían que tener un tipo de interés menor que las sanciones por incumplimiento a fin de que existiese un incentivo para ambas partes para realizar transacciones crediticias. Este apartado funcionaría incluso con intereses negativos y, por lo tanto, como una ayuda real de los países con superávit hacia los países con déficit. Una tasa de interés negativo del 1 por ciento sobre una parte del superávit es un 50 por ciento más barata que desembolsar la sanción del 2 por ciento. El propio Keynes comentó su medida contra la acumulación de superávit comerciales, la apreciación: «Sustituir la acumulación de capital por un sistema de crédito podría volver a generar el mismo milagro a nivel internacional que ya ha tenido lugar a nivel nacional, a saber, convertir las piedras en pan».²³⁷ Pero eso no es todo. Keynes también desarrolló toda una explosión de ideas que la ICU podría realizar adicionalmente, con cuentas especiales y el dinero de los países con superávit: proyectos de reconstrucción, un «poder regulador internacional» (que recuerda al Consejo de Seguridad de la ONU), almacenamiento de materias primas (para estabilizar sus precios, véase más adelante la UNCTAD), una entidad de inversión y desarrollo capaz de «ejercer impulsos de amortiguación y crecimiento sobre todo el conjunto del sistema», además de otros proyectos innovadores.

Pocos años antes de la fundación de las Naciones Unidas, las ideas de Keynes ya apuntaban en esta dirección. Algunas de sus propuestas no sólo se asemejan a los Objetivos de Sostenibilidad de la ONU, sino que además también proporcionan soluciones para su financiación, ¡sólo que setenta años antes! Keynes era plenamente consciente del alcance de su propuesta: «Una propuesta tan pretenciosa está abierta a críticas porque exige a los países miembros de la Unión una renuncia a sus derechos soberanos mayor que la que les gustaría conceder. [Nota: Esto último posiblemente dependa de quién sea el soberano.] Sin embargo, no requiere una renuncia mayor que cualquier

tratado comercial [...]. En el mundo de la posguerra se debe exigir una mayor disposición para alcanzar acuerdos supranacionales». ²³⁸ ¡Qué cierto y qué actual! Al final de su propuesta, Keynes habla de «desarme financiero» y concluye con emoción: «El plan es un comienzo hacia un nuevo orden en las futuras relaciones económicas entre las naciones del mundo y hacia un “beneficio de la paz”». Me uno a esta emoción y considero esta idea más brillante que la de Ricardo porque no sólo es matemáticamente precisa, sino que además su aplicación tiene sentido.

Esta idea haría del mundo un lugar un poco más justo y pacífico. Y posiblemente la razón por la que fracasó en 1944 sea el gobierno de Estados Unidos. El antagonista de Keynes en la mesa de negociaciones, Harry Dexter White, puso encima de la mesa el dólar estadounidense, que prometió fijar al oro, como moneda de referencia en lugar del Bancor. En lugar de la ICU, propuso un banco mundial y un fondo monetario internacional... El resto de la historia es bien conocida, y ha sido ampliamente criticada. ²³⁹ El colapso, predecible, de los Acuerdos de Bretton Woods I al principio de la década de 1970 anunció una etapa de graves crisis. Susan George lo resumió así: «Con una OIC y una ICU se podría desarrollar un orden mundial en el que un déficit comercial tan monumental como el que muestra ahora Estados Unidos se podría haber impedido, igual que los enormes superávits comerciales que China genera actualmente. Con un sistema así, las deudas que oprimen el tercer mundo serían tan impensables como los desastrosos programas de ajuste estructural propuestos por el FMI y el Banco Mundial para los países pobres». ²⁴⁰ El activista antiglobalización británico George Monbiot escribe: «El regalo que Keynes nos hizo, y que hasta ahora no hemos querido aceptar, es un mundo en el que los países pobres no están obligados a hacer lo que los ricos les ordenen; sí, un mundo en el que ni siquiera tienen que seguir siendo pobres». ²⁴¹ Me gusta la expresión «hasta ahora». De hecho, después de la crisis financiera mundial de 2008, importantes economistas y banqueros empezaron a retomar la idea de Keynes —incluido el equipo dirigido por Joseph Stiglitz en su informe para la Asamblea General de las Naciones Unidas. Los expertos de la ONU califican la propuesta de Keynes como «una idea cuyo momento ha llegado». ²⁴² Así es. Y si el gobierno de Estados Unidos aún no se siente con ganas para esta brillante propuesta, entonces los

gobiernos «más dispuestos» simplemente deberían adelantarse y proporcionar un incentivo a los «poco dispuestos» para que también participaran, por ejemplo, en una protección arancelaria del 20 por ciento contra los detractores del equilibrio de la balanza comercial global.

Es evidente que la propuesta de Keynes debería revisarse y analizarse a fondo para localizar posibles mejoras y actualizaciones, algo que nos invita a hacer el propio Keynes en muchos apartados. Una mejora podría consistir en que los países con ingresos bajos, especialmente los 48 países más pobres (PMD), no tuvieran que pagar sanciones en caso de sobrepasar los límites de superávit comercial. A medida que vayan cerrando la brecha de desarrollo, expiraría este tratamiento especial. Asimismo, a los países con los ingresos más elevados se les podrían condonar parcialmente las sanciones en caso de déficit comercial en relación con los países pobres.

2 b) Políticas de industrias nacientes / No reciprocidad entre desiguales

Como ya hemos visto, ninguna de las potencias comerciales actuales aplicó en su propia historia la receta del libre comercio, muy al contrario. El gobierno estadounidense no descubrió hasta después de 1945 el «reconocimiento singular más poderoso» de las ciencias económicas, tras haber puesto en práctica lo opuesto a la receta de Ricardo y de haber alcanzado una ventaja en desarrollo inexpugnable en relación con la mayoría del resto de países. Estados Unidos había aprendido ese «retirar la escalera» de la madre patria el Reino Unido. Tampoco el resto de potencias comerciales de hoy, ya sea Alemania, Canadá, Australia o los tigres asiáticos, se aplicaron a sí mismos el libre comercio. Lo que justifica aún más la idea de que hoy en día los países con un volumen de ingresos y un desarrollo tecnológico menores puedan utilizar las mismas «escaleras de desarrollo» y medidas de protección, en lugar de quedarse atascados en camisas de fuerza disfrazadas de acuerdos de «libre comercio» que las prohíben.

Ulrike Herrmann, historiadora y redactora del portal *taz*, escribe: «En el siglo XIX, la distancia tecnológica entre los países más ricos y los más pobres era como mucho de cuatro a uno [...]. Sin embargo, ahora la brecha entre los países más ricos, como Estados Unidos, y los más pobres, como Etiopía y Tanzania, se ha ampliado hasta alcanzar más o menos un 60 a uno. Incluso países emergentes como Brasil se quedan a la zaga en una relación de cinco a uno cuando se trata de la productividad de su economía. Eso significa que si un país como Brasil quiere defenderse de la supremacía de los países industrializados, no basta con unos aranceles sobre las importaciones del 40 por ciento como los que impuso Estados Unidos en el siglo XIX, necesitaría unos derechos de aduana de bastante más del ciento por ciento. Y en vez de eso, los países en vías de desarrollo y los emergentes se ven obligados a aceptar acuerdos de libre comercio y tratados de la OMC que implican una reducción de los aranceles».²⁴³

Es cierto que, en el marco del GATT de 1948 y de la OMC desde 1995, aparece entre muchas otras la cuestión del trato especial y diferenciado de los países en vías de desarrollo, pero, por lo general, con muy poco éxito. En 1954 tuvo lugar un modesto avance hacia esta dirección con la revisión del artículo XVIII, según la cual se permitía a los países en desarrollo sustraerse de las obligaciones del libre comercio en favor de la «creación de un sector económico determinado». La creación de la UNCTAD en 1964 ayudó a los intereses de los países pobres con pequeños éxitos en el GATT. En el año en que se fundó la UNCTAD, el GATT incluyó la parte IV en el apartado de comercio y desarrollo, que por primera vez introdujo el principio de no reciprocidad: los países no tenían que abrir sus fronteras y mercados ni a la misma velocidad ni en la misma medida. En 1968 se avanzó un paso más en la Conferencia de la UNCTAD II aprobando el Sistema General de Preferencias (General System of Preferences, GPS) que había propuesto en 1964 Raúl Prébisch, secretario general de la UNCTAD. Sin embargo, los países industrializados sólo debían introducir este sistema de forma voluntaria. Con frecuencia, se ofrecían concesiones, pero a cambio de condiciones abusivas. Con esto ya se consideraban alcanzados los éxitos principales. A partir de entonces se estableció un giro en la política mundial. «Desde finales de la década de 1970, los países del Sur pasaron de la sustitución de las

importaciones orientadas al mercado interior a la integración en el mercado internacional orientada al comercio exterior. Bajo la presión de la deuda externa y los programas de ajuste estructural de las instituciones financieras, los gobiernos recurrieron a recetas monetaristas: políticas monetarias restrictivas, prioridad en la lucha contra la inflación, recortes presupuestarios, privatizaciones, reducciones de salarios, desconexión del Estado y, por último pero no menos importante, una mayor apertura al mercado internacional. Se redujeron las barreras comerciales, se atrajo la inversión extranjera y se forzó la exportación. Los responsables políticos se sometieron cada vez más a las exigencias de la competencia entre localizaciones a nivel mundial», escribe Thomas Fritz (muy en la línea de Thomas Friedman).²⁴⁴ Según Fritz, la Conferencia de la UNCTAD VI celebrada en Belgrado motivó «el punto de inflexión decisivo en la actitud de los gobiernos del Sur frente al sistema de comercio multilateral [...]. Se esperaba que la reciprocidad de las obligaciones condujera a un mayor progreso que un trato especial a favor de los participantes más débiles del mercado mundial».²⁴⁵ La camisa de fuerza se convirtió en la tendencia política de moda.

Esta tendencia dio lugar a clausurar con éxito la última Ronda del GATT, la Ronda de Uruguay, y a fundar en 1994 la Organización Mundial del Comercio, la OMC. La mayoría de los observadores coinciden en que, desde el principio, las necesidades de desarrollo de los países pobres han ocupado un lugar menos importante en la OMC que en el GATT. Las excepciones, por norma general, se limitaban a los PMD menos desarrollados, a plazos de implementación más amplios así como a la naturaleza voluntaria general, con lo que no sólo estuvieron sujetos a la libre organización de los países industrializados, sino que además éstos podían usarlos como instrumentos de extorsión. Los observadores describen la evolución del sistema de preferencias de la OMC como el paso de un «instrumento de desarrollo a un instrumento de adaptación».²⁴⁶ Según Kuniber Raffer, economista para el desarrollo y jurista, la creación de la OMC «prácticamente lo suprimió».²⁴⁷

Las 155 medidas registradas por la OMC a favor de los países en vías de desarrollo no pueden alterar este diagnóstico. La Conferencia Ministerial de la OMC en Seattle en 1999 fracasó debido a la resistencia de los países en desarrollo. En la conferencia siguiente, celebrada en 2001 en Doha, los países

industrializados —más orientados hacia los medios de comunicación— convocaron una «Ronda de Desarrollo». Joseph Stiglitz lo llamó la «burla total» y vio «el peligro de que esta nueva ronda, en vez de remediar los desequilibrios del pasado, los agravase». ²⁴⁸ Esta conferencia condujo a iniciativas bien comercializadas, como la propuesta «todo menos armas» de la Unión Europea o la ampliación de la estadounidense Ley sobre Crecimiento y Oportunidad de África. Sin embargo, ninguna de las dos pudo otorgar a la Ronda de Doha ni fuerza ni credibilidad. La Ronda comenzó a alargarse indefinidamente hasta que en 2015 finalizó con un pequeño éxito —la supresión de las subvenciones a la exportación en el sector agrícola— y se echó tierra sobre el asunto. Marita Wiggerthale, de Oxfam Alemania, comentó: «Sin la confirmación del Programa de Doha para el Desarrollo, será casi imposible para los países en vías de desarrollo de la OMC negociar en el futuro acuerdos comerciales a su favor». ²⁴⁹

El fracaso de la Ronda para el Desarrollo de Doha es una razón importante más para considerar que en su conjunto la OMC, con su enfoque de libre comercio, ha fracasado, y para utilizar el estado de estancamiento actual como una oportunidad para trasladarlo a la ONU. La UNCTAD —con todas sus debilidades— está predestinada a asumir el timón de la OMC y, finalmente, guiar el barco de la política comercial mundial en la dirección conveniente. La ruta trazada a partir de la OIC a través de la UNCTAD puede llevar hasta una organización en la esfera de la ONU para un comercio justo, equitativo y sostenible. ²⁵⁰ Una de las primeras medidas podría ser convertir las propuestas realizadas por un grupo de once países en vías de desarrollo durante la conferencia de la OMC, celebrada en Doha, en núcleo central de un acuerdo de la ONU sobre comercio y desarrollo como parte de un sistema de comercio ético. Entre otras, podría incluir las siguientes características:

- El acuerdo se debería celebrar en la *ONU*, no en la OMC.
- El acuerdo se tendría que *exigir legalmente*, y no en función de la voluntariedad o de la buena voluntad de los países industrializados.
- Los objetivos prioritarios no deberían ser los de acceso al mercado, sino los de *desarrollo*: los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

- No al «compromiso único» y no al exceso de «cuestiones ajenas al comercio»: derechos de propiedad intelectual, contratación pública, servicios, competitividad o inversiones.
- La *no reciprocidad*, es decir, el trato desigual entre desiguales, tendría que ser un principio central. Debería favorecerse a los países más pobres siguiendo los indicadores propuestos por estos mismos países pobres, por ejemplo, el Índice de Desarrollo Humano que, además de los ingresos per cápita, también incluye el grado de formación y la esperanza de vida, o, cuando esté disponible, la consecución medible de los Objetivos de Desarrollo Sostenible.
- Como los países ricos a lo largo de su historia, los países pobres podrían usar las mismas «*escaleras de desarrollo*» para superar el muro del subdesarrollo y la pobreza: las políticas tecnológicas, las subvenciones y las protecciones arancelarias son instrumentos políticos legítimos. Dani Rodrik reivindica: «Las imposiciones de la OMC contra los subsidios y otros instrumentos de política industrial deben suspenderse o relativizarse mediante una cláusula de excepción general para los países en vías de desarrollo».²⁵¹
- La *inversión de la «progresividad arancelaria»* de los países ricos en relación con los países en vías de desarrollo. No se debería fomentar la exportación de materias primas, sino la de productos elaborados.
- *Ayuda financiera* de los países más ricos para los más pobres con el fin de que establezcan unas capacidades comerciales, incluidas unas autoridades aduaneras, ya sea desde el fondo de reserva de la ICU o a través del impuesto a las grandes fortunas.

Esto conformaría toda una serie de escaleras con las que los países pobres podrían rebasar los muros de la pobreza. Al mismo tiempo, deberían tomarse sólo aquellas vías de desarrollo que no fueran en detrimento de la diversidad cultural o de formas de vida y prácticas agrícolas sostenibles. Por lo tanto, el acuerdo sobre comercio y desarrollo podría perseguir, además de los objetivos de los derechos humanos antes mencionados, los siguientes propósitos específicos de desarrollo en materia de política industrial y comercial:

- proteger y construir una base industrial amplia y diversificada de sustitución de importaciones en los países pobres;
- mejorar los «términos de intercambio» mediante la mejora de la producción;
- alcanzar y proteger la resiliencia económica y la diversidad cultural;
- soberanía y seguridad alimentarias, independencia de las importaciones de energía;
- construir capacidades comerciales, incluidas las autoridades aduaneras;
- incrementar los estándares laborales, sociales, de derechos humanos, ambientales y fiscales;
- lograr una balanza comercial equilibrada o con un ligero superávit.

La UNCTAD o la organización de la ONU para el comercio ético deberían evaluar y monitorizar regularmente la consecución de estos objetivos. Los países pobres tienen que tener el mismo derecho que los ricos a seguir sus propias sendas de desarrollo con estrategias autónomas, creativas e individuales. Principalmente, hay que rechazar la restricción de un modelo «de talla única» como el que fomenta la OMC. No existe una «camisa de fuerza dorada». Sólo existe una mayor libertad a través de un sistema de comercio justo o menos libertad a través del «libre comercio».

2 c) Ampliar el campo de acción democrático

La «igualdad de derechos para todos» es un principio fundamental de un orden comercial mundial ético. Otro principio básico es la preservación de la autonomía y la autodeterminación democrática de todas las partes involucradas en un sistema multilateral de comercio. Lo que es más fácil de escribir que de hacer, porque al buscar vías intermedias coherentes entre el libre comercio y la exclusión aparece una selva casi inextricable de dilemas:

- Quien se liberalice demasiado rápido y abra los mercados, perderá ante la competitividad de los pesos pesados ya desarrollados.

- Un libre comercio sin estándares y reglas comunes conduce a un sistema de competencia entre localizaciones, al dumping y a la democracia con camisa de fuerza.
- Cuando la supresión de aranceles y de «barreras no arancelarias al comercio» se convierte en un fin en sí misma, el comercio se transforma en un totalitarismo con daños colaterales a todos los valores fundamentales y objetivos políticos correspondientes.
- El proteccionismo unilateral entraña riesgo de represalias y el desencadenamiento de una espiral de aislamientos con la pérdida de actividad comercial útil que aumenta el bienestar de manera integral y sostenible.

El punto de partida es, por lo tanto, bastante confuso. Pero todo laberinto tiene una salida. El economista de Harvard Dani Rodrik ha dado con la mejor pista de los últimos años para una solución sistémica. Ha tratado de aunar las numerosas caras de la política de comercio exterior en un «trilema político de la globalización»: «No podemos impulsar al mismo tiempo las tres cosas [globales]: democracia, autodeterminación nacional y globalización económica».²⁵²

En primer lugar, Rodrik analiza el hecho de que la globalización se haya convertido en un «fin en sí mismo» y, de forma amena, recuerda todo lo que se ha olvidado en la «hiperglobalización»: «No hay ninguna autoridad antimonopolio provista de competencias globales, ninguna entidad global de préstamo de última instancia, ningún ente regulador a nivel mundial, ninguna red social global y, por supuesto, ninguna democracia global».²⁵³ En la situación actual, a saber, una combinación de libre comercio y ausencia de democracia global, hay demasiados perdedores: el libre comercio se ha convertido en el sistema obligatorio. La solución que él, y sus estudiantes, desean, sería una democracia global. Sin embargo, a día de hoy no es más que una ilusión: «Quedan por lo menos cien años para llegar a un federalismo real a nivel global». Por ende, no nos queda otra opción que conformarnos con una «sutil» versión de la globalización: «La única opción realista que yo veo es sacrificar la hiperglobalización».²⁵⁴

En concreto, «se debería otorgar a los países el derecho a infringir las normas de la OMC si temen que éstas socaven los estándares laborales y ecológicos nacionales, o si obstaculizan una política de desarrollo interna razonable [...]. En caso de duda, la democracia debería tener más valor que el principio de no discriminación», dice el economista de Harvard.²⁵⁵

Ahora podemos resolver el problema múltiple de la globalización:

- Establecer progresivamente un sistema de comercio global y, por lo tanto, un mercado mundial, basado en valores comunes, especialmente los derechos humanos, y no en libertades económicas.
- Conducir hacia la dirección deseada el mercado mundial creándolo progresivamente con ayuda de las correspondientes regulaciones e instituciones: el Tribunal de Derechos Humanos, la Unión de Compensación, las autoridades antimonopolio, la autoridad tributaria mundial, una supervisión financiera mundial, etc.
- Se mantiene el ámbito democrático porque ningún país tiene la obligación de participar y cada uno puede seguir su propio camino. Cada país puede tener tanta globalización como quiera (autonomía). También puede ser tan abierto o cerrado como quiera, puede determinar libremente la trayectoria de su propio desarrollo.
- Sin embargo, no puede explotar su fuerza exportadora a expensas de otros (superávit comercial), ni blindarse más mientras exige apertura a otros países (superávit comercial). Las balanzas comerciales equilibradas son el alfa y el omega de una globalización ética.
- Ningún acuerdo comercial puede imponer a un país el comercio o la apertura del mercado o la supresión de derechos aduaneros (OMC). Ni tampoco se puede imponer la protección de los derechos de propiedad intelectual de la misma manera que no se puede prohibir regularizar las inversiones.
- La cooperación reguladora nunca debe perseguir el objetivo de lograr un comercio más libre, sino únicamente el de alcanzar valores y objetivos comunes, como la aplicación de los derechos humanos, la protección del clima o los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

- Un país *también* puede decidir posicionarse contra los derechos humanos, la protección del medio ambiente y los derechos laborales —contra todos los acuerdos antes mencionados—, pero en ese caso tiene que contar con una menor disposición de los demás para comerciar libremente con él. No se sancionará a quien dañe el libre comercio, sino a quien no respete los objetivos y valores soberanos.

El nuevo triángulo es:

1. Preservación de la autonomía nacional y de la democracia.
2. Mediante una cooperación global progresiva en relación a los derechos humanos, la protección del medio ambiente y el clima, la cohesión social y la diversidad cultural (Objetivos de Desarrollo Sostenible).
3. La política comercial es un instrumento para alcanzar estos objetivos, tanto a nivel nacional («sustitución de importaciones», «política de industrias nacientes») como a nivel internacional («sistema de protección arancelaria ético», «Unión de Compensación»).

Estas directrices permiten a los estados miembros del sistema de comercio ético de la ONU continuar desarrollando libremente sus sistemas legales, sin «estrangurregulaciones»: Se anulan completamente los ataques de la OMC, el TTP, el TTIP y compañía contra la regulación democrática, la contratación pública, los derechos de propiedad intelectual, los objetivos de las políticas de desarrollo o la regulación de las inversiones extranjeras. El contraproducente «derecho al libre comercio» y la camisa de fuerza terminan en el cubo de la basura de la historia.

Con esta corrección de la dirección de la política internacional, cada país puede tener estándares laborales, sociales y medioambientales tan elevados como desee; estas normas no se pueden denunciar ni ante el tribunal de la OMC ni ante los tribunales de arbitraje de inversiones (eliminados por irrelevancia de tema e insuficiencia en materia de estado de derecho).

Además, cada país debe ser libre de elegir su política tecnológica, regional y estructural, de otorgar subvenciones y de imponer protecciones arancelarias y llenar así las arcas públicas, especialmente los países pobres,

para los que los aranceles representan una importante fuente de ingresos estatal, algo que ha pasado completamente por alto la excitación mediática respecto al malvado «proteccionismo».

Sin embargo, y ésta es la innovación decisiva, no se permite a ningún país aplicar estas medidas como armas de combate de política comercial, lo que se logra de manera efectiva con el mayor compromiso por parte de todos los países participantes para equilibrar las balanzas comerciales —gracias a la Unión de Compensación propuesta por Keynes. Ésta funciona tan bien contra los mercantilistas porque restringe las exportaciones en la misma medida que limita las importaciones. En caso de mostrar intenciones nacionalistas egoístas, la regla de Keynes actuaría como un boomerang o una «retroalimentación negativa». El sistema de compensación de Keynes es el elemento clave de un sistema de comercio multilateral justo, una «globalización inteligente» (Rodrik). El compromiso de equilibrar las balanzas comerciales es la solución definitiva al problema múltiple de la globalización porque ofrece libertad tanto para seguir una vía de desarrollo independiente como para adherirse a un tratado multilateral.

2 d) Subsidiariedad económica, autarquía, regionalización, subsistencia

Ya nos hemos familiarizado con toda una serie de razones sólidas que justifican que cada país o cada región debe ser capaz de producir por sí misma gran parte de los productos y servicios indispensables y necesarios para vivir bien, aunque ello implique no usar de la manera más eficiente el instrumento de producción, el capital. La explotación eficaz del capital y la tasa de beneficio máxima no son los criterios más importantes. En cambio, sí merecen atención objetivos tales como:

- Una economía ecológicamente sostenible y basada en ciclos materiales lo más cerrados posible.
- Cada región debería disfrutar de un alto grado de resiliencia económica (es decir, resistencia a las crisis).

- Una economía caracterizada por recorridos cortos con una población local con el control de la misma.
- Regiones y estados deben ser lo más independientes posible de las corporaciones transnacionales y, sobre todo, inasequibles al chantaje.
- Las cadenas de producción no deberían dividirse hasta el punto que un individuo se volviera completamente apático por culpa de una distribución excesiva de tareas.

Éstas son muchas de las razones válidas que compensan reiteradamente el argumento de eficiencia unidimensional. En esencia, abogan por una explotación del capital con una eficiencia algo menor en favor de mayor significación, sostenibilidad, diversidad, autonomía, resiliencia y cohesión social. Por estos motivos podría ser razonable y apropiado permitir que los estados miembros del sistema de comercio ético proporcionen bienes públicos; prioricen la economía local (o a la pequeña empresa); definan criterios independientes para la contratación pública; acuerden restricciones a la exportación, por ejemplo de materias primas; incentiven el desarrollo específico de negocios o industrias locales; o sólo permitan el comercio y la competitividad internacional en la medida en que éste tenga un impacto fructífero y enriquecedor pero no suponga una amenaza, una suplantación o una «resolución estructural».

Herman Daly marca el punto de inflexión —reflexivo— en este debate: «Consecuentemente, en principio, cualquier medida para una mayor integración de las economías nacionales se debe considerar como una mala propuesta y exigir razones de peso para todas las excepciones a esta norma». ²⁵⁶ Inspirado por Herman Daly, yo incluso sugeriría que en principio cada país debería producir tanto como sea posible y apropiado, en el sentido de la «subsidiariedad económica». Uruguay no es el único que debería tener su propia orquesta sinfónica. Y viceversa. En circunstancias excepcionales deliberadas y bien fundamentadas —si la distribución, la fuerza innovadora, el medio ambiente o la resiliencia no se encuentran bajo una amenaza excesiva—, un país puede renunciar a la producción de determinados bienes o servicios y depender del mercado internacional. Cierta dependencia del mercado mundial no es mala, siempre y cuando esta dependencia deliberada

no represente una amenaza para la estabilidad y se base en un sistema de comercio multilateral avalado ampliamente por la población porque, entre las diferentes alternativas disponibles, lo escogió deliberadamente.

Hans Diefenbacher y Richard Douthwaite escriben: «El objetivo es minimizar la dependencia que una región tiene de las relaciones comerciales más allá de sus fronteras [...]. No se debe imponer el comercio exterior para sobrevivir».²⁵⁷ El nivel mínimo de independencia y autosuficiencia que ambos recomiendan afecta al ámbito de la alimentación y de la ropa, de la energía y de las finanzas. El hecho de que la alimentación esté en el primer puesto sugiere que la elección del ejemplo de la OMC fue bastante desafortunada. Yo incluso ampliaría el campo de la «energía» a todos los recursos básicos, es decir, ciclos cerrados de materiales locales en la medida de lo posible, incluyendo el reciclaje de materiales de desecho y su retorno orgánico a la naturaleza. (A propósito, con el TTIP se habría prohibido cerrar el ciclo de materiales.) Con su recomendación, los autores están muy cerca de John Maynard Keynes, quien revisó radicalmente su temprano entusiasmo — casi inculcado— por el libre comercio: «Me criaron como a la mayoría de los británicos, en el respeto del libre comercio, no sólo como doctrina económica, sino casi como parte de las leyes morales, y consideraba que cualquier desviación era una estupidez y al mismo tiempo un sacrilegio».²⁵⁸ Y en 1933 escribió: «Simpatizo con aquellos que minimizan los lazos económicos entre las naciones en vez de maximizarlos. Las ideas, el conocimiento, la ciencia, la hospitalidad, o los viajes, deberían ser, a causa de su propia naturaleza, internacionales. Pero dejemos que los productos se hagan en casa, siempre que sea razonable, apropiado y posible, y, sobre todo, mantengamos las finanzas en un contexto nacional».²⁵⁹ Cuando las estructuras económicas tienden a desglobalizarse y a desvincularse de la influencia de las corporaciones transnacionales, la diversidad regional puede florecer. En todas partes se debe tener o recuperar la opción de fortalecer las estructuras de subsistencia y los ciclos económicos locales, vincular las redes de intercambio y de cooperación, favorecer la economía del don, crear bienes comunes y situar la economía asistencial sobre una base sólida, por ejemplo como un bien público y no como un servicio mercantil proporcionado por empresas de asistencia, de salud o de bienestar social con fines lucrativos. En vista de la necesidad

ecológica de reducir el consumo absoluto de recursos en un factor entre cuatro y cinco se advierte una reducción de las estructuras de adquisición hipereficientes y globalizadas en favor de estructuras locales de subsistencia, donación y cooperación. Quien quiera ser sostenible, tiene que apearse del mercado mundial y aumentar, al menos parcialmente, el local. «No deberíamos buscar la globalización económica sino la localización económica», escribe Edward Goldsmith.²⁶⁰

Y Klimenta añade: «Debemos considerar la posibilidad de cambiar los acuerdos comerciales para que las regiones tengan perfecto derecho a preferir a sus pequeñas y medianas empresas, a condición de que las regiones no sean mayores de, por ejemplo, 100 kilómetros cuadrados. Asimismo, todos los productos con los que se comercialice en un ámbito superior a 500 kilómetros se podrían gravar con un impuesto adicional sobre el valor añadido. Es evidente que con esta medida no se pretende llegar a un aislamiento nacional, ni mucho menos a un renacimiento de los estados-nación, sino fomentar la proximidad y lo regional».²⁶¹

En este sentido, el movimiento de las comunidades en transición representa una contribución importante. En vez de forzar hasta el máximo la división internacional del trabajo y la absurda eficiencia crematística, los pueblos y las ciudades se independizan del petróleo, tienen un efecto neutral en el clima y se vuelven resistentes a las crisis. Forman una asociación compacta de innovaciones ecológicas y sociales. Estos impulsos son los que necesita la sociedad, y no más «acuerdos de libre comercio».²⁶²

La libertad para recorrer su propia senda de desarrollo es también de suma importancia para la preservación y el despliegue continuado de la diversidad cultural en relación al tema de la propiedad. Por ejemplo, el movimiento internacional de los bienes comunes, o *Commons*, juega un papel cada vez mayor en el concierto de alternativas económicas. Al mismo tiempo, esta forma de propiedad y de organización social no está presente ni en el lenguaje ni en la normativa del libre comercio. Tiene que recuperarse el margen de maniobra de las regiones y de los estados para proteger otras formas de propiedad más allá de la propiedad privada, el único tipo de propiedad amparado en el derecho económico internacional. Una ley económica internacional «neutral frente a la propiedad» no debe aventajar una

forma de propiedad frente al resto poniendo a éstas en riesgo. Por el contrario, un derecho internacional mercantil y económico «tolerante» y orientado a la diversidad ofrece igualdad de oportunidades a todas las formas de propiedad —pública, privada, comunitaria, corporativa, derechos de uso y la no propiedad (de la naturaleza, es decir, derechos de la naturaleza)— y prevé mecanismos de protección para todas las formas, y al mismo tiempo condiciones y límites.

Propiedad pública	Propiedad privada	Propiedad comunitaria	Propiedad corporativa	Derechos de uso (no propiedad)
Colegios, ayuntamiento, banco central, dinero	Bicicleta, casa, Empresa	Pastos, áreas de pesca, semillas, software	Grandes empresas productoras	Agua, energía, Suelo
Infraestructura	Bienes de Consumo	Bienes Comunes	Bienes de Consumo	Naturaleza
Sólo bienes estratégicos, balance del bien común	Límite de tamaño para las empresas, balance del bien común	Normas claras y sanciones	Relevancia Sistémica	Derechos humanos ecológicos

Los derechos de las corporaciones a emprender acciones legales representan un prejuicio extremo, así como un favorecimiento de la propiedad privada por encima de todas las demás formas de propiedad. Un sistema de comercio ético no prejuzga en ningún sentido, sino que otorga los mismos derechos y las mismas oportunidades de desarrollo a todas las variedades de propiedad. La propiedad privada no es ni sagrada ni la única forma de propiedad. Así como no existe un único sentimiento o un único elemento, existen diversas formas de propiedad y de estilos de vida y de economía. Este paradigma alternativo coloca un paso más allá la visión de la comisión internacional para la dimensión de la globalización establecida por la Organización Internacional del Trabajo en 2003: «Las reglas de la economía

global tienen que ofrecer igualdad de oportunidades y posibilidad de acceso a todos los países, además de reconocer la diversidad de las competencias nacionales así como las necesidades de desarrollo».²⁶³

3. ALTERNATIVA PRAGMÁTICA: BALANCE DEL BIEN COMÚN

Una alternativa a la «cooperación regulatoria» entre estados en materia de derechos humanos, derecho laboral, fiscalidad, diversidad cultural, protección del clima y de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, en el sentido de crear una zona de comercio ético de la ONU protegida contra aquellos que no ratifiquen ni respeten el derecho internacional mediante aranceles éticos, es un enfoque normativo a nivel de empresa. Se podría crear una especie de «billete de entrada» al mercado mundial o una «licencia para comerciar». El «acceso al mercado» —a la zona de comercio de la ONU— podría vincularse a los resultados del balance del bien común: cuanto mejor sea el resultado, es decir, cuanto mayor sean los resultados éticos en materia de derechos humanos, empleo, diversidad, medio ambiente, transparencia, lucha contra la corrupción y fiscalidad, más libertad se tendrá para acceder al mercado, invertir y comerciar. Este planteamiento encaja con el análisis que indica que los actores globales en la actualidad son los más importantes del parqué global, por cuya razón lo más efectivo sería comenzar por regularlos.

Hoy en día, las empresas «se han convertido en la institución dominante de los acontecimientos mundiales», escribe Joel Bakan, uno de los autores de *Corporaciones. ¿Instituciones o psicópatas?*. «Sin embargo —continúa—, la historia suele humillar a las instituciones poderosas. Grandes imperios, la Iglesia, la monarquía, los partidos comunistas de la Europa del Este, todos ellos fueron derrocados, reducidos o revertidos en nuevos órdenes.»²⁶⁴ Bakan recuerda que las primeras grandes empresas de los siglos XVII y XVIII perseguían un «objetivo público», y a tal efecto se les otorgaba específicamente una carta de la Corona o del gobierno. A diferencia de entonces, las grandes compañías de hoy en día persiguen predominantemente

objetivos particulares. Sin embargo, ahora, al igual que entonces, «el Estado es la única institución capaz de crear una gran empresa». Sólo él confiere a la empresa su estatus legal, concede licencias, otorga responsabilidad limitada, define sus impuestos y aranceles y le permite buscar y privatizar beneficios: «Sin el Estado, una empresa no es nada». Por lo tanto, «la cuestión no es si un Estado regula a las empresas —siempre lo hace—, sino cómo y en interés de quién». Nos anima a exigir y modificar democráticamente las leyes vinculantes que regulen las empresas: la limitación de su tamaño, la orientación hacia el bien común y la posibilidad de revocar su derecho a existir en caso de infracción. «Las leyes para revocar las licencias de las empresas reflejan el hecho de que las empresas son una creación de una comunidad democrática y que nosotros —los ciudadanos— tenemos el poder para controlarlas».²⁶⁵ David C. Korten escribe: «Las empresas no disponen de derechos naturales o inalienables. Una empresa es un organismo público, fundado en un acto público mediante la concesión de una licencia pública para servir a un propósito público».²⁶⁶ Ésta ha sido la visión de las empresas siempre, al menos en el subconsciente. Periódicamente estallan discusiones sobre la fijación de los objetivos, la responsabilidad social y las obligaciones sociales de las empresas. Las empresas han probado que no sólo pueden crear puestos de trabajo, desarrollar productos y tecnologías innovadores y hacer la vida más agradable en muchos aspectos; también han demostrado que pueden vulnerar los derechos humanos, destruir el medio ambiente, participar en guerras y enriquecerse con ellas. Y no menos importante: a raíz de estas experiencias históricas, la Ley Fundamental Alemana afirma que la «propiedad obliga» y que «su uso debe al mismo tiempo servir al bien común».²⁶⁷ En numerosas constituciones se encuentran disposiciones similares. Especialistas en ética social, filósofos, pero también economistas holísticos —de verdad— siempre han argumentado en esta dirección. La propiedad privada no es «un derecho incondicional e ilimitado para nadie», leemos en la encíclica social «Populorum Progressio», de 1967.²⁶⁸ Si éste es el caso, la economía se convierte en una economía «que mata», agregó el Papa en funciones.

El debate público sobre los derechos y obligaciones de las empresas internacionales resurge constantemente de manera cíclica. Sin embargo, hasta la fecha se ha mantenido una «arquitectura de la impunidad»²⁶⁹ o, en términos más generales, una «estructura de la irresponsabilidad».²⁷⁰

En la ONU, la discusión sobre la regulación de las empresas comenzó en los años setenta del siglo XX, desencadenada por una serie de escándalos de corrupción en empresas internacionales y por la participación de la United Fruit Company y de la empresa de telecomunicaciones estadounidense ITT en el golpe de Estado contra los gobiernos elegidos democráticamente de Guatemala y Chile. En 1972, la UNCTAD presentó la iniciativa de introducir normas vinculantes para las empresas transnacionales. En 1973, el Consejo Económico y Social de la ONU (ECOSOC) reaccionó nombrando a un grupo de expertos para analizar los impactos de las TNC sobre los objetivos de desarrollo de la ONU. Las recomendaciones de la Comisión dieron lugar a la creación del UNCTC (United Nations Center on Transnational Corporations, Centro de Empresas Transnacionales de la ONU). Además de efectuar análisis y asesorar a la ONU, debían comprobar la viabilidad de un acuerdo global sobre un código de conducta para las TNC.²⁷¹ Esto último no ocurrió. Con la inversión del clima político general en la década de 1980 disminuyó rápidamente la importancia del UNCTC, que en 1993 se disolvió y pasó a formar parte de una sección de la UNCTAD para TNC. Desde entonces, la UNCTAD sólo publica el Informe anual sobre las inversiones en el mundo, que al menos contiene estadísticas reconocidas a nivel mundial sobre las empresas transnacionales, incluida una buena cantidad de documentación sobre las acciones legales emprendidas por las empresas contra los estados. Por su parte, la Secretaría General de la ONU suavizó su actitud hacia las TNC, cuyo poder continuó creciendo. En 1999, Kofi Annan lanzó el «Pacto Mundial» («Global Compact»), de naturaleza puramente voluntaria, que debía fomentar la responsabilidad social global de las TNC. Al mismo tiempo, la Comisión Europea también definió la RSC (Responsabilidad social corporativa), con la voluntariedad como principal característica. No fue una coincidencia.

La Subcomisión de la ONU para los Derechos Humanos se opuso a esta corriente principal de la RSC. En 1998, encargó a un grupo de trabajo el objetivo de explorar las opciones viables de una regulación para las TNC. En 2003, este grupo presentó un resultado incendiario: «Norms on the Responsibilities of Transnational Corporations and Other Business Enterprises with Regard to Human Rights» (en español, normas de responsabilidad de las corporaciones tradicionales y otras empresas mercantiles en relación con los Derechos Humanos), en pocas palabras, las normas de la ONU para las TNC.²⁷² El documento compromete a las TNC a respetar el cumplimiento y la promoción de la totalidad de los derechos humanos, las convierte por primera vez en destinatarias directas del derecho internacional y establece obligaciones exigibles en materia de la lucha contra la corrupción, los derechos humanos, los derechos laborales, la salud y la seguridad pública, la defensa del consumidor, la protección del medio ambiente y el desarrollo sostenible. Al hacerlo, se adentra por partida triple en territorio desconocido:

- el derecho internacional actúa vinculándose directamente con las empresas;
- las empresas se responsabilizan de los delitos contra los derechos humanos cometidos por sus proveedores y por sus aliados comerciales;
- las empresas se convierten en cómplices en caso de que los estados en los que operen violen los derechos humanos y las compañías se benefician de ello.

Las instituciones judiciales, ya existentes o de nueva creación, deberían poder sancionar las normas. «Las TNC y otras empresas deben proporcionar una compensación rápida, efectiva y apropiada a aquellas personas, instituciones y comunidades que hayan sufrido daños debido al incumplimiento de dichas normas.»²⁷³ La Subcomisión aprobó las «Normas» y las remitió a su entidad matriz, la Comisión de Derechos Humanos de la ONU.

Allí suscitó ecos divididos y extremos. Una amplia alianza de oenegés — desde Amnistía Internacional, pasando por Human Rights Watch hasta el International Business Leaders Forum del Príncipe de Gales— dio la bienvenida a las «Normas» como «la normativa para las TNC más

prometedora hasta el momento para proteger los derechos humanos». ²⁷⁴ Al mismo tiempo, asociaciones internacionales de empresarios y gobiernos de los países miembros de la ONU, entre ellos el Reino Unido, Estados Unidos, Canadá y Australia, iniciaron una acción defensiva de carácter político. Los custodios de la «arquitectura de la impunidad» echaron mano de todos los registros legales para desacreditar el documento. El argumento represivo más habitual era que sólo los estados tienen competencia en materia de derechos humanos, mientras que las empresas carecen de ella. Otra china muy molesta en el zapato del enemigo fue el hecho de que las empresas se responsabilizaran de sus proveedores, de sus aliados comerciales y del resto de socios, lo que era un objetivo explícito y firme en las «Normas». En tercer lugar, las empresas no deberían ser penalizadas por las acciones de los países receptores. El gobierno australiano argumentó que las empresas deberían cumplir exclusivamente las leyes vigentes en los países en los que operan. ²⁷⁵ Por último, en un sentido amplio, las normas globales que rigen el comportamiento de las empresas, aunque son importantes, deberían seguir siendo voluntarias y no vinculantes. En una declaración conjunta, la Cámara de Comercio Internacional y la Organización Internacional de Empleadores (OIE) vilipendiaron el borrador de las Normas como una «solución a ningún problema» e instaron con urgencia a la Comisión de Derechos Humanos de la ONU a no adoptar el proyecto. ²⁷⁶

Estos argumentos represivos muestran claramente cómo se distribuye actualmente el equilibrio de poderes y refuerzan mi impresión de que, en términos sustanciales, los gobiernos entienden y desarrollan el derecho internacional de manera diferente a como lo harían los pueblos soberanos, si es que tuvieran derecho a hacerlo. En una contribución apasionada, Julie Campagna, experta en derecho internacional, deconstruye el argumento principal de los opositores gubernamentales a la globalización de que sólo los estados, y no las empresas, son responsables de la protección de los derechos humanos. En primer lugar, Campagna recuerda que la Declaración Universal de los Derechos Humanos establece de manera unívoca que «la aceptación efectiva y la supervisión» de los derechos humanos «deben garantizarse desde todos los órganos de la sociedad», no sólo desde los estados. ²⁷⁷ El desarrollo del derecho internacional no ha dejado lugar a dudas sobre el hecho de que las

empresas transnacionales están incluidas en «todos los órganos de la sociedad».²⁷⁸ La jurista Beth Stephens es de la opinión de que: «El derecho internacional nunca se ha limitado a regular el comportamiento de los estados. En los últimos cincuenta años, la comunidad internacional ha dado pasos decisivos para ampliar no sólo los derechos de los actores no gubernamentales, sino también sus responsabilidades».²⁷⁹ Y sigue calificando la aplicación efectiva de las normas internacionales para actores no estatales como «la pieza crucial que falta en el rompecabezas del sistema normativo internacional».²⁸⁰

Éste es claramente el punto más doloroso. Aunque en las últimas décadas se han abordado cada vez más las «responsabilidades» de las TNC y en algunos países también se han desarrollado mecanismos de sanción, todavía no existe a día de hoy un decálogo vinculante de especificaciones globales para las empresas transnacionales. La asimetría fundamental del derecho económico internacional consiste en que las TNC disfrutan de libertades económicas a nivel global e incluso del derecho de demandar a los estados (ISDS); sin embargo, al mismo tiempo no existen estándares laborales vinculantes, ni seguro de desempleo, de pensiones o de seguridad social globales, ni normas globales para la protección del consumidor, ni estándares medioambientales globales, ni una normativa impositiva global, ni siquiera estándares de los derechos humanos de carácter vinculante a escala global. Campagna escribe: «Si los TBI regulan los derechos de las empresas, las normativas de la ONU deberían fijar sus obligaciones».²⁸¹

El ISDS es la mejor prueba de la incoherencia de la argumentación de los opositores: si el derecho internacional no es directamente aplicable a las corporaciones, si las empresas no son sujetos de derecho internacional, entonces, ¿por qué disfrutan (y defienden) un derecho a emprender acciones legales directas contra los estados que trasciende el derecho ya establecido de emprender acciones a nivel estatal, con el que incluso pueden atacar e invalidar la legislación nacional, cuyo cumplimiento debería ser su única obligación, tal y como argumentó el gobierno australiano? Igual de ilógico es el rechazo al derecho de emprender acciones de los afectados por las actividades de las TNC. Mientras que el derecho a emprender acciones por parte de las empresas se justifica por el hecho de que las disposiciones

legales —existentes— en los tribunales nacionales son insuficientes y estos últimos «parciales», razón por la cual necesitan tribunales internacionales (que no se ajusten a los estándares mínimos de los estados de derecho); a los perjudicados por las empresas que exigen su derecho a emprender acciones a nivel global, se les suele decir que tienen a su disposición los tribunales nacionales (que aparentemente en este caso sí son suficientes e imparciales). Ésta es una de las contradicciones más evidentes en la reciente evolución del derecho internacional. Los gobiernos han seguido este argumento absurdo y lo han convertido en ley.

Los gobiernos de los países poderosos no podían iniciar nada a partir de las «Normas». En 2004, la Comisión de Derechos Humanos determinó de manera pragmática que no las había encargado y que, por lo tanto, carecían de cualquier validez legal.²⁸² Siguiendo el razonamiento de los gobiernos de Australia y de Estados Unidos, un año más tarde, en la sexagésimo primera sesión, se archivaron las «Normas».²⁸³ Y con esto fracasó también el segundo intento de crear una normativa vinculante para las empresas en el marco de la ONU. Sin embargo, la cuestión seguía estando sobre la mesa. En la misma sesión, la Comisión de Derechos Humanos recomendó al secretario general de la ONU nombrar un enviado especial de los derechos humanos para las TNC. John Ruggi, profesor de Harvard, desempeñó esa función. Después de dos períodos, en 2011 presentó los «United Nations Guiding Principles on Business and Human Rights» (Principios Rectores de las Naciones Unidas sobre las Empresas y los Derechos Humanos), que fueron aceptados por unanimidad. Sin embargo, en 2012 un informe del secretario general de la ONU precisó que los Principios Rectores no constituyen «obligaciones legales internacionales adicionales».²⁸⁴ Con esto quedó claro que no son vinculantes, y por tanto, son prácticamente ineficaces. Una vez más, la «arquitectura de la impunidad» y la «estructura de la irresponsabilidad» han vuelto a ganar.

Pero cuanto más se fija uno en la imagen global, más se convence de que se trata sólo de un retraso provocado con éxito por los poderosos. El desarrollo general del derecho internacional tiende a:

- convertir los derechos humanos en una parte fija y fundamental del derecho internacional;

- aplicar ésta y otras normativas (por ejemplo, para la protección del medio ambiente, contra la corrupción) también para actores no estatales;
- identificar a las empresas como sujetos de derecho internacional, con derechos y obligaciones, siendo además estas últimas exigibles en virtud del derecho internacional;
- solicitar mecanismos de sanción internacionales desde diferentes organismos. En este sentido, el profesor François Rigaux propuso un Tribunal Internacional para Empresas Transnacionales con competencia para perseguir a las TNC tanto en procesos civiles como penales, teniendo así en cuenta la responsabilidad de los individuos.²⁸⁵ La propuesta concreta del trío Nowak, Kozma y Scheinin aún va más lejos: un tribunal global de derechos humanos.

La prioridad número uno debería ser la capacidad íntegra para presentar demandas por las vulneraciones contra los derechos humanos cometidas por las empresas transnacionales. En caso de que cooperen con regímenes dictatoriales, se beneficien de genocidios, contraten a paramilitares para asesinar a sindicalistas, consientan que sus proveedores empleen prácticas esclavistas o de trabajo infantil, sean responsables de unas condiciones laborales peligrosas para la salud o con alto riesgo de accidentes, remuneren con salarios miserables o discriminen a las mujeres, deberán rendir cuentas por ello. Recordemos que los opositores a una normativa internacional ejecutable contra las TNC ocupan sillones gubernamentales. A diferencia de ellos, no concibo la posibilidad de que las normas de la ONU para las TNC pudieran ser rechazadas en un referéndum en cualquier país del mundo. Con suerte, sólo es cuestión de tiempo para que se alcancen compromisos corporativos vinculantes y ejecutables dentro del derecho internacional.

Cuando el 14 de julio de 2014 el Consejo de Derechos Humanos de la ONU estableció una vez más un grupo de trabajo «para elaborar un instrumento de derecho internacional en relación a los derechos humanos vinculante para empresas transnacionales y otras corporaciones», indicaba que aún no se había dicho la última palabra.²⁸⁶ El resultado fue muy ajustado: Filipinas, Kenia, Marruecos, Argelia, Burkina Faso, Pakistán y Rusia votaron a favor; Austria, Alemania, el Reino Unido, Estados Unidos y otros, en contra.

¿Hubiera votado también en contra la población alemana, de la que «emana todo el poder estatal» (Ley Fundamental), o la población austríaca, en la que «se basa la ley» (Constitución)? Al final, se fijó el grupo de trabajo por 20 votos frente a 14 (y 13 abstenciones). Cabe destacar que Estados Unidos no estuvo presente durante la primera reunión de trabajo, que la representación de la Unión Europea se encontraba de viaje pese a que el Parlamento Europeo había expresado su intención de participar activamente, a partir del segundo día...²⁸⁷

3 a) El balance del bien común

Además de los Principios Rectores y del Pacto Global de la ONU, en los últimos veinte años ha aumentado el número de estándares de información y certificaciones, gracias a los cuales el comportamiento ético de las empresas es transparente y, en algunos casos, incluso cuantificable. Son algunos ejemplos, la Iniciativa de Informe Global (GRI, del británico Global Reporting Initiative), las directivas de la OCDE para empresas multinacionales, la Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social de la OIT, ISO 26000, el Código de Sostenibilidad de Alemania (DNK, del alemán Deutscher Nachhaltigkeitskodex), la certificación B Corp o el balance del bien común.

El balance del bien común es fruto del modelo económico integral alternativo de la Economía del bien común, movimiento que comenzó en Austria en 2010 y que desde entonces se ha expandido hasta llegar a cerca de 50 países.²⁸⁸ El objetivo principal del balance del bien común consiste fundamentalmente en que las empresas se posicionen a favor del bien común —en el sentido de «oikonomia» en oposición a «chrematistike»—, documentar el proceso y recompensarlo. El balance se compone de una parte positiva de «resultado ético» así como de otra parte con criterios negativos que comparte el mismo objetivo que las «Normas», es decir, prevenir las faltas de conducta graves de las empresas por medio de sanciones. El balance del Bien Común se centra en los valores fundamentales más comunes de las constituciones democráticas —la dignidad humana, la justicia, la sostenibilidad, la

solidaridad y la democracia— y se esfuerza en hacer que su cumplimiento sea cuantificable y comparable, para que las empresas con un rendimiento ético mayor (o menos infracciones) puedan obtener una posición más ventajosa que otras empresas con un rendimiento menor (o infracciones más graves) en materia de impuestos, préstamos, contratos públicos, proyectos de investigación... y derechos de aduana. El objetivo es neutralizar la desventaja competitiva paradójica de las empresas éticas frente a las menos éticas y convertirla en una ventaja competitiva, de manera que:

- los productos y servicios éticos resulten más económicos que los no éticos;
- las empresas sólo puedan tener éxito si contribuyen a resolver los problemas sociales y ambientales a nivel mundial, es decir, si contribuyen a la «riqueza de las naciones» y no a su miseria;
- las empresas se convierten en aliados fiables para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU;
- vulnerar seriamente los derechos humanos conduce a la «insolvencia ética» o la inhabilitación de la empresa.

El último punto está ligado a la nueva y vieja idea de otorgar una licencia a las grandes empresas que tendría que ser renovada periódicamente para que dicha persona jurídica pudiera seguir existiendo. El balance del bien común sería un billete de entrada al mercado mundial, pero en lugar de renovarlo cada vez, debería elaborarse de manera permanente, exactamente como el balance financiero. Mientras que este último mide el éxito de los medios, el primero cuantifica el éxito de los fines o el resultado ético de una empresa. Así como el resultado del balance financiero ocasiona consecuencias legales, éstas también deberían estar presentes en el balance ético. La repetición de resultados negativos graves conduciría al fin de la libertad de la empresa, o más sencillamente, a la no renovación de la licencia. Por otro lado, los resultados positivos llevarían a una posición más ventajosa, mediante préstamos, contratos públicos o libre acceso a los mercados. Hasta que todas las empresas conjuntamente incrementaran el bien común de manera constante y contribuyeran al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

Para ponerlo en práctica, se podría proclamar una zona inicial de 30 o 50 estados como zona de comercio ético a la que de manera constante podrían adherirse nuevos miembros. Aquellos estados que impongan obligaciones a las empresas además de exigirles un balance del bien común, podrían prohibir el acceso a sus mercados a aquellas empresas que no puedan proporcionarlos, o bien imponer unos derechos de aduna del 20 por ciento adicionales a aquellos estados que permitiesen a sus empresas prácticas mercantiles no éticas.

3 b) Directiva de la Unión Europea

En 2014 hubo un cambio en la posición de la Unión Europea en materia de RSC. El Parlamento de la Unión Europea y el Consejo aprobaron la Directiva relativa a la presentación de informes no financieros, un nuevo desarrollo a la Directiva sobre la RSC. En vigor desde principios de 2017, obliga a las empresas con más de 500 empleados a informar, además de sobre el balance financiero, sobre cuestiones éticas importantes como los derechos humanos, las normas laborales, los estándares medioambientales, la diversidad o las medidas contra la corrupción. Vaya si es retorcido el mundo, que los logros éticos se denominan «beneficios no financieros». En la «chrematistike» todo gira en torno a los medios. En una «oikonomia», hablaríamos de «beneficios éticos», que son más importantes para la sociedad, la misma que crea las entidades legales y les otorga derechos, y en segundo lugar de importancia, los beneficios «no éticos», que serían los financieros. En la aplicación de la Directiva, los gobiernos han optado —una vez más— por la máxima dilución y un carácter no vinculante. En Alemania, de cuatro millones de empresas, sólo se verían afectadas por el proyecto de ley 548 (¡!). Los informes éticos no forman parte del informe sobre la situación ni siquiera en las grandes empresas, por lo que los auditores no tendrían que examinar su contenido y por lo tanto no tendrían ninguna consecuencia legal.²⁸⁹ La dilución extrema ha tenido éxito una vez más. Sin embargo, la idea de solicitar a las empresas además del balance financiero un balance ético y la discusión acerca de la

relación entre los desempeños éticos y financieros ya están en el espacio público, y ahí se van a quedar. El movimiento internacional de la EBC solicita a medio plazo la analogía completa con el balance financiero:

- elaboración de un estándar uniforme para el informe ético;
- que éste forme parte del informe anual obligatorio de las empresas y, por lo tanto, parte de la auditoría externa;
- que la «nota», el resultado de la auditoría, tenga consecuencias legales: desde diferentes tipos impositivos, pasando por cuestiones de responsabilidad legal, hasta la insolvencia —ética— de la empresa.

Esto pondría fin a los parásitos éticos y al dumping en todas las disciplinas. El primer paso hacia un balance ético unificado podría consistir en que la Unión Europea —mejor aún, los interesados en una zona ética de comercio— definiera los criterios necesarios para el posterior balance ético y adoptara aquellos estándares que más se aproximaran en un «proceso de integración» para que al final surgiera una normativa común. El movimiento de la Economía del Bien Común ya ha formulado los requisitos centrales: el estándar del balance ético debe ser universal (tener en cuenta todos los valores fundamentales), cuantificable (en puntos o en porcentajes), comparable (entre todas las empresas), público y comprensible (para el público en general), desarrollado en un proceso de abajo arriba que especifique los objetivos del desarrollo, y fácilmente vinculable a consecuencias legales. La estrategia para lograr un único instrumento global —similar al balance financiero— podría tener este aspecto:

Calendario	Hasta 2015	2016-2020	2021-2025	2026 - 2030
Fase estratégica	1ª Generación de estándares de RSC: diversidad, pero ineficaz.	2ª Generación de estándares de RSC: Todos aquellos que cumplan los criterios requeridos serán incluidos	Todos los estándares enumerados en la Directiva se combinan en un balance ético; éste tiene	El balance financiero y el no financiero se fusionan en una normativa integral de presentación de informes; ésta se convierte en una

en la Directiva de la EU revisada. consecuencias legales. normativa de la Unión Europea y posteriormente de la ONU.

El resultado final es el billete de entrada a la «zona ética de comercio» o la «licencia para comerciar», como solicitaban Monbiot o Bakan, pero en cualquier caso no es una «licencia para saquear»,²⁹⁰ sino una licencia para el comercio ético.

IV

La alternativa procesal: la democracia soberana

1. LA PREGUNTA CLAVE DE LA DEMOCRACIA

Las alternativas políticas atractivas tienen un problema. Deben gustarles tanto a los gobiernos como a los parlamentos para que las pongan en marcha. En los últimos años, he visto surgir docenas de alternativas atractivas, ninguna de las cuales se ha llegado a implementar.²⁹¹ Al mismo tiempo, los gobiernos y los parlamentos están dispuestos a adoptar medidas que son rechazadas por la inmensa mayoría. El CETA es el ejemplo más reciente: en la misma semana en la que sólo el 6 por ciento de la población en Austria se pronunció a favor del CETA (y el 4 por ciento del TTIP), el canciller votó por el CETA. El Parlamento Europeo, por amplia mayoría, votó contra una propuesta que solicitaba que la legalidad del controvertido CETA fuera examinada por el TJCE, si bien los expertos en derecho internacional ya habían expresado grandes reparos acerca de la constitucionalidad del tratado. Decisiones como ésta sugieren que se podría dejar el gobierno directamente en manos de las grandes empresas.

La política internacional es eminentemente política del poder:

- los gobiernos defienden los intereses de sus empresas;
- los gobiernos extorsionan a otros gobiernos para que firmen tratados;
- los gobiernos cooperan contra sus ciudadanos;

- los gobiernos justifican medidas en detrimento de la mayoría con ideologías prominentes, véase el ejemplo de la OMC, etc.

Esto plantea la cuestión de si las decisiones se podrían tomar de manera más democrática.

En mis primeros libros empecé a desarrollar poco a poco el planteamiento de «democracia soberana».²⁹² En *La Economía del Bien Común* abogué por la democracia directa y las «convenciones económicas municipales». En *Dinero. De fin a medio*, la idea ya había avanzado considerablemente. El análisis que subyace es que no nos encontramos en una «posdemocracia» (Colin Crouch),²⁹³ sino más bien en una «predemocracia»: todavía no ha existido una democracia «real». Una posdemocracia se caracteriza por la presencia de todos los elementos formales de un sistema democrático —elecciones, Parlamento, gobierno, presidente del gobierno, tribunal constitucional—, pero debido a una mayor concentración de poder en la economía, al control de los medios, a los grupos de presión y a la formación de las élites, las decisiones políticas se toman en beneficio de una minoría influyente: una plutocracia de facto. En una posdemocracia o en una predemocracia, el pueblo soberano es en gran medida impotente, su poder se limita al derecho de introducir en una urna la papeleta de un partido político cada cuatro (Alemania) o cinco años (Austria). Desde un punto de vista formal, se trata de una forma de democracia, pero, en mi opinión como ciudadano, la más ineficaz que se me ocurre. Soberanía viene del latín *superanus* y significa «estar por encima de todo». En la monarquía, el rey o la reina eran la instancia soberana, la que estaba por encima de todo; en la democracia son los ciudadanos. Si éstos están por encima de todo, el resto de elementos organizativos de la democracia están subordinados a ellos: la Constitución, el Parlamento, el gobierno, todos los tratados internacionales y todas las leyes. La esencia de la soberanía estriba en que la instancia superior puede cambiar y rediseñar todos estos elementos organizativos «inferiores» en cualquier momento. Para ello, se necesitaría algún tipo de derechos fundamentales que a día de hoy no existen: derechos fundamentales soberanos, que, a diferencia de los derechos básicos individuales y de los derechos humanos, son derechos colectivos fundamentales o derechos soberanos.

Realmente no se trata de una novedad. En la monarquía eran una cuestión natural, dotaban al rey o a la reina —no a las personas, sino a la instancia soberana— del poder que ostentaban. Los soberanos monárquicos podían, entre otros, consagrar obispos, otorgar y quitar títulos nobiliarios, expropiar o regalar tierras, emitir moneda (regalía de moneda), recaudar aranceles (regalías de aduanas) y decidir si declaraban una guerra o firmaban una paz.

Vemos que no se trataba de derechos de poca importancia, sino del núcleo del poder regio. En la transición de la monarquía a la democracia el foco se centró en los derechos básicos individuales y en los derechos humanos, que representan un logro histórico. No obstante, al mismo tiempo se olvidó la transferencia de los derechos soberanos al nuevo soberano. O se prescindió de ella. El poder del rey, en su mayor parte, recayó en la representación del soberano, quien, como uno de los derechos fundamentales *individuales* de nueva creación, por sí mismo sólo puede elegir a su representante. Ni siquiera puede decidir, iniciar o controlar prácticamente nada; esto, desde mi punto de vista, es un fallo estructural de las democracias modernas y la causa principal de la «posdemocracia». En pocas palabras: las empresas transnacionales son muy poderosas, pero el núcleo de su poder radica en que los gobiernos y los parlamentos no están dispuestos a regularlas ni a limitar su poder. En mi opinión, los ciudadanos soberanos lo harían sin vacilar, pero no tienen el poder necesario para hacerlo, pues carecen de derechos soberanos. Y el supuesto «mecanismo de transmisión» de la democracia representativa —los partidos que ocupan los gobiernos y parlamentos son los que materializan la voluntad de la población— a menudo no funciona, algo que comprobamos de manera cada vez más dolorosa.

Si uno se fija en las constituciones, a los ciudadanos soberanos actualmente ya les corresponden derechos soberanos integrales: «Todo poder del Estado emana del pueblo», dice la Ley Fundamental Alemana (art. 20). La Constitución Austríaca establece: «El derecho procede del pueblo» (art. 1). Hasta ahora, estas elevadas palabras sólo se han aplicado en parte. Y éste es el motivo de la siguiente propuesta, de los diez siguientes derechos fundamentales *colectivos* que podrían incrementar significativamente el poder político del pueblo soberano:

1. cambiar la constitución;
2. elaborar una constitución completamente nueva mediante un proceso democrático;
3. en esta misma constitución democrática, conferir un mandato marco para las negociaciones internacionales;
4. detener una propuesta de ley del Parlamento;
5. poner en marcha y aprobar una ley (iniciativa popular con referéndum a nivel estatal);
6. elegir un gobierno concreto (o una coalición gubernamental);
7. inhabilitar al gobierno (por motivos especialmente graves, como por ejemplo declarar una guerra);
8. tener un sector de servicios básicos bajo la dirección directa de la población (por ejemplo el agua, la energía o el dinero);
9. tener la decisión última sobre el sistema monetario (regalía de moneda);
10. tener la decisión última sobre la política comercial (regalía de aduanas).

El primer y más importante derecho soberano es el derecho exclusivo de redactar, enmendar y aceptar la Constitución. El documento supremo de la democracia debe ser escrito por la instancia más elevada («soberana») por dos motivos:

1. La constitución regula los derechos y deberes del Parlamento, del gobierno y de todas las demás instituciones democráticas definiendo así su poder; si redactan ellas mismas la Constitución, es de suponer que se proveerán del máximo poder posible y asignarán poco al soberano legítimo («no power to the people», ningún poder para el pueblo) o bien sólo derechos fiduciarios y de menor importancia, como el derecho a manifestarse, hacer referéndums no vinculantes (Austria) o la iniciativa ciudadana europea (a nivel de la Unión Europea).
2. El pueblo soberano puede tomar decisiones estratégicas fundamentales en todos los ámbitos de la política y especificarlas a sus representantes en forma de directrices. En concreto, se podría establecer en la Constitución, en dos o tres páginas, la esencia de cada una de las 15 o 20 áreas políticas. Ésta sería una separación de poderes significativa: los ciudadanos señalan la dirección general (la constitución); sobre esta

base, el Parlamento determina las leyes (como en la actualidad) y de esta manera se lleva a la práctica la voluntad soberana. Tal «jerarquía democrática» no sólo representaría la aplicación literal del principio de la soberanía, sino también un posible marco básico para una democracia «real», una democracia que realmente mereciera este nombre. Las democracias alemana y austríaca aún no han cumplido un siglo de vida, y además se vieron interrumpidas por el fascismo. Tal vez el centenario de las primeras repúblicas democráticas o de la entrada en vigor de las primeras constituciones en Alemania (2019) y en Austria (2020) sea una buena ocasión para renovar desde los cimientos el modelo democrático existente.²⁹⁴

Este marco básico de democracia soberana conduce de manera concluyente a un proceso concreto de cómo se podría encargar, negociar y votar un tratado internacional de manera completamente diferente a la actual; de paso, así se ahorraría a los ciudadanos un montón de problemas y de frustración política. Todo podría ser mucho más democrático, desde un mandato marco del pueblo soberano, pasando por negociaciones transparentes, hasta el voto final del pueblo soberano. En un momento posterior presentaré de manera más amplia y detallada la idea de una «democracia soberana». Ahora me interesa principalmente el valor práctico del modelo en relación con la democratización y el desarrollo del derecho internacional. Específicamente, la pregunta: ¿cómo podría afectar la democracia soberana en el mandato, las negociaciones y las decisiones sobre el TTIP, el CETA y el Acuerdo en Comercio de Servicios, pero también sobre la OMC o el CIADI?

Para aclarar el contraste entre el statu quo y la mejora esperada, describiré primero cómo marchan los procesos actuales del CETA y el TTIP. Después de eso, y para comparar, expondré el mismo proceso en una posible democracia soberana.

Proceso actual (no democrático):

1. La base legal para el mandato de negociación no emana del pueblo soberano

La decisión de iniciar las negociaciones sobre el CETA y el TTIP fue tomada por el Consejo Europeo, sobre la base del Tratado de Lisboa, el tratado básico de la Unión Europea. El Tratado de Lisboa (con una excepción) no fue votado por el pueblo soberano, lo decidieron sus representantes, con lo que consolidaron de manera crucial su poder frente al pueblo soberano. El Tratado de Lisboa contempla el libre comercio: «La Unión contribuirá, en el interés común, al desarrollo armonioso del comercio mundial, a la supresión progresiva de las restricciones a los intercambios internacionales y a las inversiones extranjeras directas, así como a la reducción de las barreras arancelarias y de otro tipo». (TFUE, Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, art. 206) ¡Qué barbaridad! ¡La supresión de los aranceles es un objetivo constitucional! ¿Estaría de acuerdo con esto el pueblo soberano? En vista del discutible contenido del Tratado de Lisboa, es importante entender su génesis. Con el traspaso de más y más competencias a la Unión Europea —a menudo ilustrado con el «dicho» popular de que entre el 80 y el 90 por ciento del total de leyes aprobadas en los parlamentos nacionales vienen de Bruselas—, aumentaron los votos a favor de transformar la unión de estados en un Estado federal, similar a Estados Unidos. A favor de la conversión se argumentaron ventajas tales como la posible emisión de «títulos federales» (eurobonos), un poderoso gobierno económico central («nunca antes ha habido una moneda sin país»), representación exterior unívoca en forma de ministro de Asuntos Exteriores de la Unión Europea (en lugar del conocido «Quiero hablar con Europa, ¿a quién debo llamar?»), y también la ciudadanía europea, que depende directamente de que la Unión Europea se convierta en un sujeto de derecho por sí misma. Por eso, en 2002, los Estados miembros reunieron una asamblea constitucional con el encargo de redactar una Constitución para la Unión Europea que, una vez concluida, debía someterse a la votación de todos los pueblos soberanos. En todo caso, eso es lo que la mayoría de miembros de la asamblea quería. Pero esta asamblea establecida desde arriba, integrada por jefes de Estado y de gobierno de los Estados miembros, del Parlamento Europeo, de los parlamentos de los Estados miembros así como de la Comisión Europea, en sí misma no tenía una

organización especialmente democrática. El comité de 13 personas presidido por el expresidente de la República Francesa Valéry Giscard d'Estaing, así como por los antiguos jefes de gobierno Giuliano Amato (Italia) y Jean-Luc Dehaene (Bélgica), tenía autoridad para «invalidar» el pleno. Aunque la mayoría de los miembros de la asamblea habían firmado una declaración de intenciones acerca de que el resultado de la asamblea, es decir, el borrador de la Constitución para Europa, debía ser aprobado por todos los pueblos soberanos, el comité decidió sin más no hacer referéndums. No obstante, y sin que hiciera falta, se sometió a votación en cuatro países: España, Francia, Holanda y Luxemburgo. Los ciudadanos franceses rechazaron el borrador de la Constitución con un 54,7 por ciento de los votos, y los holandeses, con el 61,6 por ciento. La Constitución de la Unión Europea había muerto.

Pero sólo por unos breves momentos. Los gobiernos de los Estados miembros hicieron la siguiente jugada: redefinir la «Constitución» del futuro «Estado de la Unión Europea» sin más preámbulos como un «tratado» y «desmaquillarlo» de los pocos detalles que apuntaban hacia la condición propia de un Estado de la Unión (la bandera, el himno, la «ley» y el «ministro de Asuntos Exteriores»). El autor del tratado fundamental de la Unión Europea fue el servicio jurídico del Consejo Europeo, es decir, la administración. Después se hizo público solemnemente como un acuerdo común que no requeriría de la aquiescencia de los ciudadanos y al que los parlamentos podrían dar el visto bueno, que es justo lo que pasó. Casi, porque entonces ocurrió otro contratiempo. La propia Constitución de Irlanda, incluso tratándose de un simple *acuerdo*, forzó la celebración de un referéndum. Los irlandeses fueron el tercer pueblo soberano que, con una mayoría del 53,4 por ciento, votó contra el Tratado de Lisboa. ¿Fue ése el fin definitivo del nuevo tratado? De ningún modo. Los países de la Unión Europea ejercieron una enorme presión sobre Irlanda (similar a la ejercida posteriormente con el CETA en Valonia), el gobierno irlandés le explicó al pueblo soberano que había votado «de manera errónea» y que tenían que «repetir» (los plebiscitos de arriba abajo son instrumentos clásicos de legitimación de las dictaduras; en una democracia soberana estarían

excluidos). El pueblo irlandés dio su brazo a torcer en el segundo referéndum y votó dócilmente a favor del sí. Tan sólo así pudo entrar en vigor el Tratado de Lisboa, que desde 2009 constituye la base contractual de la EU. A diferencia del Tratado de Niza, vigente con anterioridad, el de Lisboa define la competencia exclusiva de la Unión Europea en política de comercio e inversión, lo que otorga poder al Consejo Europeo para autorizar las negociaciones de acuerdos internacionales sin el consentimiento de otras instancias tales como el Parlamento Europeo, los parlamentos de los estados miembros, o del pueblo soberano. En el Tratado de Lisboa, la sección de «política común de comercio» es lapidaria: «La Comisión presentará recomendaciones al Consejo, que la autorizará a iniciar las negociaciones necesarias». (TFUE, art. 207, párr. 3.) Este trasfondo es crucial para lo que está por llegar.

2. El mandato de negociación proviene de una instancia no legitimada por democracia directa

El Consejo Europeo no se elige por ningún procedimiento democrático directo, algo que, debido al poder que ostenta, es un fallo estructural crítico de la Unión Europea. Se compone de los órganos ejecutivos de los Estados miembros, lo cual además constituye una concentración de poder problemática. Robert Menasse y yo mismo propusimos a la vez, en sendos libros, que el Consejo Europeo debía, o bien ser suprimido sin sustitución alguna, o bien ser sustituido por una cámara federal en el Parlamento Europeo en la que estuvieran representados los Estados miembros.²⁹⁵ Esto convertiría al único organismo elegido directamente a nivel de la Unión Europea, el Parlamento, en el legislador más importante. Actualmente, el Consejo es aún el órgano legislador más poderoso: sin él no se pueden aprobar actas legislativas a nivel de la Unión Europea, y de él provienen los mandatos de negociación para el CETA (2009) y el TTIP (2013).

3. El mandato pasa a un órgano que no ha sido legitimado por democracia directa

La entidad negociadora del CETA y del TTIP era y es la Comisión Europea, que está aún menos legitimada por un proceso de democracia directa que el Consejo: no la eligen ni el pueblo soberano ni el Parlamento. Los gobiernos de los Estados miembros nombran a los comisarios, el presidente de la Comisión los agrupa y el Parlamento Europeo acepta al grupo ya formado. El Parlamento, por sí mismo, no tiene atribuciones ni para proponer un miembro de la Comisión ni para rechazar a ninguno de los miembros propuestos para la Comisión. Tan sólo tiene poder para destituir a la Comisión en su conjunto. Lo que es doblemente malo: la Comisión no sólo negocia, sino que además participa activamente en los mandatos de negociación aportando «recomendaciones» al Consejo Europeo: una partida de pimpón entre dos instancias europeas ajenas a los ciudadanos, no elegidas por ellos.

4. El Consejo dirige negociaciones secretas

¡La Edad Media! Argumentar que la Comisión no puede mostrar sus cartas porque entonces obtendría peores resultados en las negociaciones es indignante. Atenta contra los valores de transparencia, participación y democracia. Y revela que lo que se pretende es sacrificar los intereses de ciertos grupos para impulsar los de otros. Este juego de poder no debería tener lugar, en absoluto. Justo después de la debacle democrática que supusieron el Tratado Constitucional y el Tratado de Lisboa, la Comisión Europea elaboró el «Plan D» (democracia, discusión, diálogo), concebido para restablecer el prestigio del proyecto europeo tras el desastre democrático con el Tratado Constitucional: «El Plan D se inscribe en el Plan de Acción para la Comunicación sobre Europa, cuyo objetivo es mejorar la forma en que la Comisión presenta sus actividades en el exterior [...]. Junto con el Plan D, estas iniciativas establecen un plan a largo plazo para revitalizar la democracia europea y contribuyen a forjar un ámbito público europeo que proporcione a los ciudadanos la información y las herramientas necesarias para participar activamente en el proceso de toma de decisiones y convertirse así en socio del proyecto de integración europea».²⁹⁶ Interesante. Esto fue en 2005. En el mandato de negociación del TTIP, publicado a finales de 2014 después de

violentas protestas —y un año y medio de negociaciones—, leemos: «Este documento contiene información clasificada como EU RESTRICTED (restringida a la Unión Europea) cuya transmisión no autorizada podría ser perjudicial para los intereses de la Unión Europea o de uno o varios de sus Estados miembros».²⁹⁷ Así de rápido se había olvidado la campaña interna por la democracia, la transparencia y la participación. Cuando se trata de comercio impuesto, al parecer el ocultismo es la estrategia a elegir. Vivimos, sin embargo, en democracias modernas, en las que muchas mentes inteligentes y corazones abiertos deben reflexionar e involucrarse. El resultado de las negociaciones sólo puede ser bueno cuando se negocia públicamente. Una postura actualizada de la Unión Europea sería que las negociaciones con cualquier país tuvieran que ser siempre públicas o no ser en absoluto. Pregunta clave: ¿quién debe decidir esto? Por el momento, el Tratado de Lisboa proporciona una respuesta, y perfectamente clara: «El Consejo autorizará la apertura de las negociaciones, aprobará las directrices de negociación, autorizará la firma y celebrará los acuerdos».²⁹⁸

5. La legalidad del mandato de negociación no es examinada por ningún órgano

El CETA y el TTIP son acuerdos de ámbito internacional vinculantes que afectan a numerosos aspectos de la vida: a todos los niveles de la política económica, a la política social, al derecho laboral, al medio ambiente, a la protección del consumidor, a la contratación pública, a la política energética y de productos básicos, a la justicia y a las jurisdicciones, e incluso a la legislación democrática en sí misma. Por eso, estaría en perfecta consonancia con el sistema de «controles y contrapesos» que en un mandato de negociación tan exhaustivo y trascendental se examinara su legitimidad y conformidad con el acuerdo, sus objetivos y el proceso democrático propuesto, y a quiénes debe incluir y escuchar. Además, antes de entrar en materia de disputa en la Unión Europea, se debería determinar de antemano si se trata de un acuerdo mixto que afecta tanto a las competencias de la Unión Europea como a los Estados miembros, y en caso de acuerdo mixto, si también se

involucra a los estados miembros y no sólo al Consejo Europeo. El Tratado de Lisboa se limita a disponer: «Corresponderá al Consejo y a la Comisión velar para que los acuerdos negociados sean compatibles con las políticas y normas internas de la Unión». (Art. 207, párr. 3.)

Si cualquier ley que pasa por el Parlamento debe ser examinada por el Tribunal Constitucional, tanto más tendría que aplicarse esto a un proyecto tan importante. El TJUE (Tribunal de Justicia de la Unión Europea) tiene que comprobar el mandato (¡secreto!).

6. No existe ninguna evaluación de impacto regulada sobre los principales objetivos políticos

Además del examen constitucional (jurídico), tendría sentido que al menos tres instituciones independientes efectuaran evaluaciones sustanciales de impacto obligatorias para todos los sectores afectados: industria, pymes, trabajadores, consumidores, agricultores, medio ambiente, mujeres, bienes comunitarios y bienes públicos. Así, todos podrían tener una idea desde el principio de quiénes son los posibles ganadores y perdedores. El hecho de que «todos» se beneficien de un acuerdo comercial no sólo es inverosímil, sino que además es desmentido por los hechos. Por lo tanto, sería mucho más importante y mucho más transparente conocer quiénes son los perdedores para, en caso necesario, involucrarles mediante proposiciones. La Comisión Europea ha llevado a cabo ella misma un estudio de evaluación de impacto de color de rosa al que volveremos más adelante.²⁹⁹

7. La Comisión se reúne con quien quiere y no tiene que rendir cuentas a nadie

Según el «Corporate Europe Observatory» (en español, el Observatorio de la Europa Corporativa), durante el período previo a las negociaciones, el 92 por ciento de las reuniones de la Comisión Europea había sido con los lobbies del sector industrial.³⁰⁰ Así no se puede alcanzar un resultado equilibrado. Si las élites de la Unión Europea realmente quisieran tomarse en serio las «preocupaciones de los ciudadanos», podrían dar apoyo a las ONG para que éstas tuvieran al

menos un mínimo de representación en Bruselas. En la actualidad, los eurodiputados se quejan de que no tienen forma de oír las opiniones de las personas de la sociedad civil, ya que carecen de recursos para mantener una oficina de enlace en Bruselas. Además de algunos sindicatos concretos o algunas grandes organizaciones protectoras del medio ambiente, esencialmente sólo las grandes empresas y asociaciones empresariales pueden permitirse una oficina en Bruselas; en consecuencia, la influencia sobre los órganos de decisión es unilateral. Pero inscribirse en el registro de lobbies es un acto voluntario, otro disparate más. La lógica del Parlamento Europeo no seduce: «Creamos transparencia respecto a quien trata de influirnos, pero quien no quiera registrarse no tiene que hacerlo». Reunirse con representantes de empresas no registrados en el registro de lobbies debería ser sancionable. La no inscripción en el registro de lobbies de la Unión Europea ya aparece como un criterio negativo en el balance del bien común.³⁰¹

8. Si el pueblo soberano tiene peticiones contrarias al mandato, la Comisión puede declarar ilícitas estas pretensiones

Desde el Tratado de Lisboa ha entrado en funcionamiento —algo es algo— la «Iniciativa Ciudadana Europea» (ECI). Como mínimo un millón de personas de al menos una cuarta parte de los Estados miembros pueden solicitar a la Comisión que implemente un punto específico de los tratados.³⁰² Los deseos de modificar los tratados son tan inadmisibles como las peticiones de que no entren dentro de los ámbitos de competencia de la Unión. Eso sí sería bonito, ya que los ciudadanos terminarían desarrollando la Unión. (Para no generar polémica: los parlamentos pueden apropiarse en cualquier momento de competencias de la Unión Europea mediante procedimientos de modificación de tratados que no habían tenido hasta ahora. Los ciudadanos, que han votado y legitimado a los parlamentos, no están autorizados a hacerlo.) El escaso marco de acción permitido a la ciudadanía no encuentra mejor ejemplo que la iniciativa ciudadana europea para retirar el mandato de negociación del TTIP. Esta petición ciudadana, lanzada por la asociación

Mehr Demokratie (Más Democracia) en Alemania, fracasó en la Comisión: un órgano no democráticamente elegido con el poder de decidir que una petición —completamente legítima— es inadmisibile. La negativa de la Comisión, basada en dos argumentos discutibles, ni siquiera tenía que ser revisada por el TJCE en un período de tiempo razonable. Argumento 1: La decisión del Consejo es un acto preliminar, no un «acto jurídico» de la Unión Europea («a preparatory act, but not a legal act of the Union»), porque por sí mismo no modifica la legislación de la Unión. Argumento 2: Los ciudadanos sólo pueden invitar a la Comisión a proponer un acto jurídico para implementar tratados de la Unión Europea. No pueden invitar a la Comisión a proponer que un acto jurídico no se lleve a efecto («a citizens' initiative inviting the Commission not to propose a legal act is not admissible»).³⁰³ Sólo contra la decisión del TTIP, que provocaría un cambio en el ordenamiento jurídico de la Unión, sería admisible una petición. No hay mejor ejemplo de la arrogancia de las instituciones de la Unión Europea y de la impotencia del pueblo soberano: no puede cuestionar una decisión del Consejo, al que no ha elegido directamente y que, sin embargo, actúa por su cuenta en su nombre. Y esto se debe a que aparece así en el Tratado de la Unión Europea, para ser más precisos, en una regulación posterior del Parlamento y del Consejo. O al menos porque la Comisión Europea interpreta así el texto de la regulación. Pero ¿quién le ha dado este poder a la Comisión? ¿Quién es responsable de este reglamento y quién ha redactado el Tratado de Lisboa en el que se basa el reglamento?

Espero que este ejemplo ilustre por qué es tan crucial que sea el pueblo soberano y no su representante el que redacte el tratado fundamental o la Constitución. Y lo que es más importante, el propio pueblo soberano debe definir cuáles son sus derechos y que éstos no puedan ser concedidos o denegados por su representante. Por cierto, los promotores de la iniciativa ciudadana no se han dejado amedrentar por la Comisión, sino que han continuado la iniciativa como una «iniciativa ciudadana europea privada», para lo que reunieron la impresionante cifra de 3,2 millones de firmas,³⁰⁴ es decir, tres veces el número que necesitaban para obligar a la Comisión a poner en práctica la iniciativa

aprobada. Y sin embargo, ésta ha hecho oídos sordos... después de haber expresado en el «Plan D»: «Este proceso de renovación democrática significa que los ciudadanos de la Unión Europea tienen derecho a que sus preocupaciones se tengan en cuenta».³⁰⁵

9. La Comisión también quería excluir a los parlamentos nacionales de la votación sobre el resultado final (CETA)

El TTIP y el CETA son acuerdos mixtos, lo que significa que afectan tanto a las competencias de los Estados miembros como a las competencias de la Unión. Y afectan incluso a las competencias de los municipios, cuando la política comercial absorbe la prestación de servicios públicos o la contratación pública. Esta pregunta es extremadamente relevante porque la respuesta determina si el acuerdo que se está negociando es votado exclusivamente por las instituciones de la Unión Europea («solo Unión Europea») o por los parlamentos de los Estados miembros («acuerdo mixto»). De nuevo, es la Comisión la que decide en primer lugar al respecto, tras la conclusión de las negociaciones. Y hete aquí, sorprendentemente, que después de la señal inequívoca mostrada por 3,2 millones de ciudadanos de la Unión Europea acerca de la controversia del tema, la Comisión decidió que los parlamentos de los Estados miembros no podían decidir sobre el tratado del CETA ya negociado. ¡Ésta es la manera de «tener en cuenta» en su máxima expresión! Por suerte, esta metedura de pata de la Comisión fue desestimada por el Consejo Europeo. Sin embargo, esto probablemente sólo se debió a que por ese entonces la población de los Estados miembros estaba muy indignada por la ausencia hasta el momento de política democrática y de contenido de las instituciones de la Unión Europea. Y así fue como los parlamentos también votaron el CETA. Pero durante la votación del Consejo, ocurrió otro percance: ¡Valonia! De acuerdo con las circunstancias políticas específicas de Bélgica, las tres zonas en que se divide el país, Flandes, Valonia y Bruselas, tienen que aprobar todas las resoluciones del Consejo Europeo. Y Valonia dijo «no». Al menos durante un breve intervalo de tiempo. La presión que ya sintió en su momento Irlanda se trasladó con renovada fuerza contra el

ministro presidente de Valonia, Paul Magnette, hasta que capituló. Pero el CETA todavía no está aprobado. El tratado de 1.600 páginas y sus 39 declaraciones adicionales (!) tiene que pasar ahora por 40 parlamentos nacionales y regionales. Sin embargo, la «Realpolitik» (realismo político) de las élites europeas demuestra que no tiene nada que ver con la retórica de la «Casa de Europa», la «proximidad de los ciudadanos» o la «democracia».

10. La entidad en cuyo nombre se negocia no puede votar

Los puntos del 1 al 9, sin ser triviales, podrían mitigarse de un modo significativo si al final del proceso el pueblo soberano pudiera decidir si quiere o no aceptar el resultado de las negociaciones. Pero no puede. Y de nuevo, quién lo ha decidido es su representante. Si yo fuera un alumno de primaria y me dijeran «Alemania es una democracia y Austria también, y uno de los valores que guían a la Unión Europea es la democracia», me sentiría completamente confuso ante la información de que los ciudadanos soberanos no tienen la última palabra ni la decisión final sobre la aceptación o el rechazo del Tratado. O dejaría de entender el mundo o dudaría de mi comprensión de la democracia. La gente, la población, la ciudadanía, son la entidad en cuyo nombre se negocia y para la cual el tratado debe ser bueno. ¿Por qué demonios no pueden juzgar por sí mismos y decidir si el contrato negociado cumple o no los requisitos? ¿O al menos, que *podieran*, si *quisieran* hacerlo?

Por supuesto, también es factible diseñar la democracia de tal manera que todos los derechos emanen del pueblo, aunque éstos, durante un período de mandato, se transfieran de manera exclusiva a sus representantes, incluido el derecho a cambiar la Constitución, a reducir los derechos de los ciudadanos soberanos y a disciplinar a estos últimos.

Proceso democrático soberano

1. La Constitución/el tratado fundamental del pueblo soberano

Como hemos visto, las bases fijadas para el mandato en la Constitución o en el Tratado Fundamental de la Unión Europea resultan determinantes para el procedimiento y para la votación del resultado de las negociaciones. Por eso, es de suma importancia quién elabora el Tratado Fundamental y quién tiene poder de decisión sobre él. Las élites de la Unión Europea han hecho una formidable demostración, con toda una serie de percances sin fin incluida, de que no tienen interés alguno en ejercer su función intrínseca, la de representar los intereses del pueblo soberano, y sí en cambio la de imponer sus propios intereses frente a la oposición y los deseos del pueblo soberano, e incluso, frente a referéndums. En una democracia soberana sería precisamente este derecho, la elaboración, adopción y enmienda de la Constitución, el derecho soberano fundamental número uno.

El movimiento de la Economía del Bien Común propone que tanto las constituciones como los tratados fundamentales de la Unión Europea deban ser revisados por el pueblo soberano directamente en un proceso constituyente. El primer paso de este proceso podrían ser las asambleas descentralizadas en municipios, ciudades y comarcas, en las que se discutirían distintas alternativas sobre cuestiones fundamentales de todas las áreas políticas y posteriormente se «consensuarían sistemáticamente», es decir, se mediría su oposición a ellas. Aquella alternativa que suscitara menos resistencia, se consideraría aceptada.³⁰⁶ El proceso de trabajo podría ser como sigue. Los participantes de la convención descentralizada se reúnen una vez al mes durante un año, primero para aclarar las cuestiones y el procedimiento, y luego, divididos por ejemplo en 20 grupos de trabajo, para investigar minuciosamente distribuyendo por tareas cada tema y la preparación de alternativas. En varias rondas se seleccionan las variantes más relevantes, y las variantes finales las decide de común acuerdo toda la población municipal. Un delegado elegido por la convención puede trasladar el resultado al congreso federal y presentarlo allí al proceso de convergencia. El congreso federal podría constituirse cuando se enviasen 100 delegados procedentes de municipios de todos los estados federales. Las cuestiones y las alternativas finales obtenidas al final del congreso federal serían

sistémicamente consensuadas a nivel estatal por el pueblo soberano. El resultado final de esta votación soberana daría lugar a la primera Constitución democrática de la historia de la República Federal de Alemania, o de Austria, o al primer tratado democrático de la Unión Europea, si se elevase el procedimiento al ámbito de la Unión Europea. El movimiento de la Economía del Bien Común ha desarrollado el proceso para una «Convención Económica Municipal» en detalle.³⁰⁷ Estoy seguro de que si la ciudadanía soberana pudiera redactar ella misma la Constitución y el Tratado Fundamental de la Unión Europea, encararía la totalidad del proceso, desde la emisión del mandato hasta la votación, de manera totalmente diferente a como lo han hecho sus representantes, y más similar a la dirección aquí esbozada.

2. Clarificación del objetivo de la actividad económica y, por lo tanto, de la política comercial

En la base de la idea de los procesos constituyentes se encontraría la «Convención Económica Municipal», que en origen tendría que revisar y precisar la parte económica de la Constitución. Este método se expandiría gradualmente a otros ámbitos de la política, como por ejemplo la convención monetaria, la convención educativa, la convención medioambiental, la convención energética... Y al final, la convención constitucional, que sería la «joya de las convenciones».

Para el procedimiento propuesto aquí, lo ideal es disponer de ambos: la convención económica para la orientación en cuanto al contenido de las negociaciones sobre política comercial y la convención constitucional para determinar el proceso de negociación, desde el mandato hasta la votación final. En aras de la simplicidad, ambos podrían estar regulados por la convención económica, pero como ya hemos visto, afecta de manera tan integral a la cuestión de la soberanía que la relación entre mandante y mandatario dentro del núcleo constitucional debería ser regulada de nuevo desde su base.

En una convención de este tipo, la primera cuestión debería ser aclarar cuál es el objetivo de la actividad económica, de la que deriva, muy directamente, todo lo demás. Si el objetivo no está claro, no es posible,

ni que las medidas de política económica vayan en la dirección correcta, ni que el éxito de la actividad económica se cuantifique con coherencia. Las personas deben decidir sobre las cuestiones más básicas de todas las preguntas fundamentales: ¿queremos vivir en el capitalismo («chrematistike») o en la Economía del Bien Común («oikonomia»)? ¿Debería la actividad económica en general servir al crecimiento del capital o al bien común? Si la oposición al capitalismo fuera menor que la oposición a la Economía del Bien Común (y al resto de alternativas posibles), por lo tanto se puede continuar con el modelo económico actual. Sólo que entonces tendrían que cambiarse los textos de las constituciones. Por ejemplo, la Constitución Bávara: «Toda actividad económica sirve para aumentar el capital». O la Ley Fundamental: «La propiedad no obliga a nada. Su uso no debe servir a nadie». Como ya se ha mencionado, tenemos una clara indicación de cómo sería el resultado de dicha elección: el 67 por ciento de los alemanes quieren sustituir el PIB como principal referencia en política económica y social por otro indicador más amplio de calidad de vida. Ya he explicado en detalle³⁰⁸ que en las constituciones de los estados democráticos existe un consenso unánime sobre el objetivo de mayor importancia de la economía: el bien común. Hasta cierto punto, tenemos claras indicaciones de que:

- a) las constituciones hablan sin rodeos sobre el propósito de la actividad económica;
- b) diferencian con claridad entre objetivo y medio;
- c) no apoyan el capitalismo («chrematistike»), sino una economía del bien común («oikonomia»);
- d) la población (en Alemania) comparte también esta misma perspectiva y no otra; e) el gobierno alemán y otros muchos gobiernos actúan de forma contraria a estas cuatro ideas básicas.

Todo sugiere que los ciudadanos soberanos deberían tomar esta decisión y anclar el resultado tanto en las constituciones como en el Tratado Fundamental de la Unión Europea. Así, muchas decisiones políticas se volverían más claras y, por lo tanto, más fáciles.

3. Mandato marco del pueblo soberano

Se puede dar un mandato marco al objetivo de la economía y, por tanto, a toda la política económica, que además incluye la política comercial. Para explicarlo una vez más: sólo cuando está claro quién es la fuente original del mandato, quién otorga directamente el mandato y quién negocia, puede aplicarse el proceso de tal manera que no desemboque en irritaciones, vulneraciones y protestas masivas. En una democracia soberana la fuente primaria de todos los mandatos de negociación es el pueblo soberano. Por eso, tendría sentido que el pueblo soberano consagrara en la Constitución un mandato marco en base al cual un órgano designado por el pueblo soberano pudiera emitir un mandato de negociación concreto a un órgano de negociación, de acuerdo a unas normas predefinidas.

El mandato marco se limita a los requisitos básicos: los objetivos de las negociaciones, el ámbito en que deben llevarse a cabo y las reglas que regirán. Son tres directrices, muy generales pero claras, que podrían verificarse con claridad.

Los objetivos podrían definirse como:

- actividad económica sostenible: la huella medioambiental de los ciudadanos de la Unión Europea debe ir reduciéndose para alcanzar una medida globalmente sostenible y justa;
- justicia distributiva: no se debe aumentar la desigualdad de ingresos; los salarios mínimos no podrían bajarse ni ser cuestionados;
- pleno respeto a los derechos humanos, a todas las normas laborales de la OIT, así como a todos los avances en legislación laboral en la Unión Europea y en los Estados miembros que vayan más allá;
- reducción de la brecha de género en materia de ingresos y de poder en la economía;
- preservación de la diversidad cultural, etc.

Respecto a la cuestión del ámbito, fundamentalmente se podría dar prioridad al enfoque multilateral para que el derecho mercantil pueda estructurarse en armonía y concierto con los acuerdos de la ONU y, en

principio, se aplicarían las mismas reglas para todos. En este punto también podría aclararse si un sistema multilateral de comercio debería ubicarse dentro o fuera de la ONU. El voto a favor de la ONU implicaría, lógicamente, una «salida controlada» de la OMC. «Es culpa vuestra», se les podría decir a los gobiernos a quienes se les ocurrió la idea de crear las reglas del juego para el comercio mundial fuera de la ONU y a la que ahora tienen que transferirlas. «Haberlo hecho bien desde el principio.» Pero de los errores podemos aprender todos.

En caso de priorizar el nivel multilateral, las excepciones requerirían una consulta al pueblo soberano. Esto significa que los parlamentos que propusieran un acuerdo bilateral adicional al sistema multilateral deberían dar al pueblo soberano razones plausibles. Además, eso tendría como consecuencia que la serie de negociaciones que la Comisión Europea inició «por su cuenta» en 2006 sería ilegal, y por tanto, tendría que proponerla al Parlamento para que éste obtenga la aprobación del pueblo soberano. Dicho de otro modo: ¡la base jurídica para iniciar las negociaciones —bilaterales— del CETA y del TTIP nunca habría existido!

En cuanto a las reglas, basta con dos pautas claras:

- Actuar con transparencia y de manera pública.
- Se involucra a todos los sectores de la población afectados siguiendo un protocolo. Puede elaborarse y aprobarse en el Parlamento como una simple ley orgánica que, no obstante, en caso de duda, el pueblo soberano corregiría.

4. Mandato directo a través de representación directa

Si el contenido de las directrices y el proceso para el desarrollo de las negociaciones están claros, una autoridad con la confianza del pueblo soberano puede, en este contexto, emitir el mandato de negociación directa. En el ámbito de la Unión Europea, hoy en día probablemente merezca la pena considerar para tal fin el Parlamento Europeo, ya que es el único órgano elegido directamente por el pueblo soberano. Y sería coherente que el Comité de Comercio del Parlamento Europeo, a efectos

del Tratado Fundamental, diseñara la política de comercio exterior, introdujera las iniciativas correspondientes y las presentara ante el pleno para decidir. Si la mayoría del pleno está de acuerdo, se plantea un proyecto de mandato de negociación.

5. Verificación del mandato por el TJE

Cuando el Parlamento aprueba un mandato de negociación, aparece el TJE en escena y comprueba el mandato en el marco de especificaciones. Vamos a revisar el proceso a través del ejemplo del TTIP. Si en la Constitución aparece una preferencia del pueblo soberano por un acuerdo multilateral, entonces no existiría base jurídica para acuerdos bilaterales, y sólo por eso el TJE declararía el mandato no válido, o pediría al Parlamento que solicitara una excepción al pueblo soberano.

Pero no queremos que sea tan fácil. Examinemos las implicaciones concretas del TTIP. En el estudio de evaluación de impacto de la propia Comisión Europea ya mencionado, en el ámbito de la agricultura se habla literalmente de un «choque inicial» a causa del TTIP, que dará lugar a «reestructuraciones», que en caso de «aumentos de la productividad» conducirán a «resultados positivos».³⁰⁹ Esto suena un poco como la batalla final entre las empresas panificadoras chinas e indias. El fantasma de la eficiencia se escabulle de nuevo por todo el país. La industria agrícola de la Unión Europea es ya una de las más productivas del mundo, aunque se hace cada vez más a expensas de la explotación del suelo, de la biodiversidad, de la calidad de los alimentos, de la salud tanto de los animales como de los seres humanos, de la significatividad del trabajo y de la estructura rural de la agricultura. Sin embargo, el tamaño medio de las explotaciones agrícolas de la Unión Europea todavía es inferior a 15 hectáreas (Austria: 19 hectáreas, Alemania: 56 hectáreas). En Estados Unidos, la media del tamaño de las granjas es de 175 hectáreas. El comercio impuesto significa que el agricultor medio de la Unión Europea debería aumentar diez veces el tamaño de su explotación —mediante «aumentos de la productividad»— o no tendrá posibilidad alguna de sobrevivir. En el contexto de esta previsión aparece el TJE y revisa el mandato del TTIP. Pregunta: ¿el choque

estructural debido al comercio impuesto fomenta los derechos humanos? ¿La sostenibilidad del medio ambiente? ¿La realización personal en el trabajo? ¿La justicia distributiva? ¿La igualdad de género? ¿La diversidad cultural? ¿La democracia? Sospecho que suspende en todo sin excepción. Por tanto, luz roja para el TTIP. Así de rápido se habría alcanzado el final del recorrido, y el castillo de naipes de los partidarios del libre comercio se habría colapsado.

6. Negociaciones transparentes y participativas

Con independencia de la cuestión sobre quién lidera las negociaciones, en una democracia moderna sólo son aceptables las negociaciones públicas y totalmente transparentes. No por esto empeoran las negociaciones, ¿por qué deberían hacerlo? El fantasma del cual fluye la idea sobre los beneficios de la falta de transparencia —el de «no quiero enseñar mis cartas»— es el de la codicia y la cizaña. No tiene cabida en la negociación de un acuerdo de cooperación, los gobiernos de la Unión Europea van por el mal camino con este «espíritu». O se llevan a cabo unas negociaciones transparentes y participativas ya desde el inicio o no se negocia nada de nada, según el mandato marco. Además, se elaborará una lista con todas las partes interesadas que se vean afectadas por las negociaciones. El negociador está obligado a reunirse con los representantes de estos grupos con la misma frecuencia. Se prohíbe al comerciante reunirse con aquellas empresas y representantes de partes interesadas que no se hayan inscrito en el registro de lobbies. Si para una cuestión en particular se tuviera la opción de elegir entre varias empresas, se podría dar preferencia a aquella que tuviera el mejor resultado en el balance del bien común.

7. Vota el pueblo soberano

El resultado de la negociación se presenta para que decida ante la más alta instancia en cuyo nombre se ha negociado. Sólo si el pueblo soberano aprueba el tratado negociado en su nombre, éste puede ser ratificado por el Parlamento. El «Mandato de Comercio Alternativo» de la sociedad civil europea no está lo suficientemente desarrollado en este

sentido, pues sólo exige que el resultado final sea votado por todos los parlamentos nacionales.³¹⁰ Con el Tratado de Lisboa ya vimos claramente que esto puede ser insuficiente. Es éste el mejor ejemplo del terrible hecho que supone que los parlamentos puedan hacer la vista gorda y autorizar acuerdos con la máxima ignorancia y pasividad. Después de que los ciudadanos soberanos de tres de los estados miembros hubiesen votado *contra* el Tratado Constitucional y el Tratado de Lisboa, sus parlamentos votaron *sí*. Entre otras cosas, aprobaron que en el futuro ya no se les permitiera votar en los tratados internacionales de protección del comercio y de las inversiones.

En todo caso, habría que considerar que, aunque en principio decidan los parlamentos, el pueblo soberano, en caso de no confiar en el contenido negociado, pudiera tomar él mismo la decisión. Este método parece plausible para los más de 100 «acuerdos de libre comercio y de protección de las inversiones» bilaterales. Sin embargo, si en lugar de esta inabarcable maraña de acuerdos —también para los parlamentarios— hubiera un único tratado de comercio global, el acto de votar sería un acontecimiento aislado que sólo sucedería cada largo período de tiempo, y el pueblo soberano no se sentiría abrumado. Al contrario, la votación directa tendría la ventaja adicional de que los ciudadanos soberanos estarían al tanto de los contenidos fundamentales de la política comercial («regalía de aduanas»). La decisión entre libre comercio y comercio ético es claramente una decisión fundamental. Es crucial que en una democracia soberana el pueblo soberano pueda tener la última palabra, si así lo desea.

Postdemocracia (actualmente)

Democracia soberana (alternativa)

Base constitucional de la representación del pueblo soberano; mandato marco para el «desmantelamiento de las barreras arancelarias y otras barreras».

Base constitucional (alternativa) del pueblo soberano; mandato marco (alternativo) del pueblo soberano.

El mandato de negociación proviene del Consejo (no legitimado por democracia directa) por

El Parlamento (legitimado por democracia directa) dicta el mandato de negociación al Comité de Comercio.

recomendación de la Comisión (ídem).	
El mandato no se comprueba.	El TJE comprueba la conformidad del mandato.
La Comisión puede declarar inadmisibles la solicitud del pueblo soberano para la retirada del mandato de negociación.	La solicitud para retirar el mandato conduce, en base a unos mínimos requeridos descritos en la Constitución, a un referéndum sobre la ruptura de las negociaciones.
Ninguna evaluación de impacto independiente obligatoria.	Tres estudios de evaluación de impacto independientes examinan la legitimidad y la conformidad de los objetivos. Negociaciones secretas. Negociaciones completamente transparentes.
Negociaciones secretas.	Negociaciones completamente transparentes.
El negociador se reúne con quien quiere.	La Comisión está obligada a involucrar en las negociaciones a todos los sectores afectados de la población siguiendo un protocolo legal.
El Consejo, a propuesta de la Comisión, decide si los parlamentos nacionales pueden votar.	El pueblo soberano decide si la política comercial es competencia exclusiva de la Unión Europea, de una competencia mixta o de los estados miembros.
Se excluye al pueblo soberano de la votación.	El pueblo soberano tiene la última palabra, por defecto o sólo cuando así lo desea.

2. GÉNESIS DEMOCRÁTICA DEL DERECHO INTERNACIONAL (ECONÓMICO)

Los tiempos en que los gobiernos y los parlamentos podían actuar sistemáticamente en contra de los intereses de la población deberían quedar atrás de una vez por todas. Para que no sea posible que los representantes del

pueblo soberano:

- negocien en secreto y acuerden por su cuenta tratados comerciales obligatorios;
- los justifiquen oficialmente aludiendo a David Ricardo;
- otorguen a las empresas derecho a emprender acciones legales y defiendan con menos ahínco los derechos humanos;
- funden una organización de comercio sin regulador de competencia;
- consientan y rescaten bancos de importancia sistémica;
- acepten el dólar estadounidense como moneda de reserva mundial;
- aprueben la libre circulación de capitales a paraísos fiscales;
- permitan que la inscripción en el registro de lobbies sea voluntaria;
- consientan registrar patentes de seres vivos;
- no identifiquen en el etiquetado los alimentos genéticamente modificados;

se necesita una democratización radical de la política internacional. Uno de los hitos en el camino hacia la emancipación global es la transferencia de las decisiones básicas sobre derecho internacional a los pueblos soberanos.

2 a) Proceso constitucional democrático

El núcleo de una democracia soberana es el proceso democrático para revisar y especificar la Constitución: el ejercicio del primer derecho fundamental soberano.

En las convenciones económicas descentralizadas propuestas, un grupo democráticamente constituido de un centenar de ciudadanos trata las alternativas a las cuestiones más importantes de un área política. Durante el proceso, constantemente se informa e invita a participar a la población. Al final del año, la población «consensúa sistémicamente» las alternativas definitivas. Este innovador proceso de toma de decisiones fue desarrollado por dos matemáticos de la Universidad de Graz. En la práctica, convence. Tiene dos ventajas decisivas. La primera es que se votan varias alternativas, o al menos dos: la situación actual y una alternativa. En principio, el número de alternativas sometidas a votación es ilimitado. Este método permite

representar, y hacerlo de manera transparente, toda la gama de posturas y valores de una comunidad democrática. Y la segunda es que la diversidad impide que toda la energía política se centre en una propuesta y que la población se divida en dos bandos «a favor» y «en contra», lo que provocaría una situación casi bélica en la que se acabaría perdiendo la sensibilidad y la diferenciación.

Durante la elección de alternativas no se mide el consenso, sino la oposición. Gana aquella propuesta que suscita la menor resistencia entre la población. Detrás de este método se esconde una sabiduría profunda: todas las normativas, ya sea libre comercio, proteccionismo o cualquier otra alternativa, provoca oposición en algunas personas porque restringe su libertad, en mayor o menor grado. Esto es inevitable, ninguna norma hace feliz a todo el mundo. Toda norma desencadena cierto dolor. El método del consenso sistémico permite encontrar aquella norma que desencadene la menor cantidad de dolor en la población porque es la que menos limita la libertad de las personas en conjunto y, por tanto, la que desencadena la menor resistencia. Lo genial de este método es que a una propuesta ya considerablemente buena, que en gran medida se ajusta a los intereses y necesidades existentes pero que aún así ha pasado por alto —un valor, un grupo marginal, una consideración—, es fácilmente sobrepasada (en menor dolor y resistencia) por una idea todavía mejor que tiene en cuenta e integra dicho aspecto. Las propuestas polarizadoras, por ejemplo de un grupo fuerte, pero que sólo proporcionasen estas ventajas, fracasarían de inmediato por la oposición de todos los demás: Friedman, Bhagwati, Pegida, Trump, el libre comercio y el proteccionismo no tendrían ninguna oportunidad. En cambio, ganaría la propuesta más respetada, la que maximizara el bien común. O si se prefiere, la que minimizara en la medida de lo posible los daños a la libertad y al bien común.

En otoño se fijarían las posturas constitucionales del municipio, distrito o comarca. Por un lado, esto se celebraría como corresponde, y por otro, se elegiría a una persona que representase el resultado en la convención estatal y continuase trabajando con los demás delegados. La convención estatal, que podría constituirse cuando 100 convenciones descentralizadas hubieran enviado a sus delegados, fusionaría los resultados locales, los sintetizaría y consensuaría las variantes finales en 20 planteamientos fundamentales de las

cuestiones. Éstos, al final, se consensuarían sistémicamente en un referéndum constitucional. Las propuestas ganadoras que desencadenaran la menor oposición en cada tema respectivamente se incorporarían a la futura Constitución: así surgiría la primera constitución económica democrática. Por vía de procesos similares en otros municipios emergerán la constitución monetaria y, en este caso, la constitución comercial. El punto de fuga de este proceso es la primera Constitución (completa) soberana.

2 b) Convención de política comercial

Una posible variante sería que 100 municipios se adjudicaran un tema, por ejemplo, la política comercial. Para unos 20 ámbitos de actuación serían necesarias un total de 2.000 convenciones descentralizadas, ¡pero sólo una en cada municipio! En Austria donde hay cerca de 2.300 municipios, sería factible. En Alemania, cada diez distritos podrían tratar un tema y así acabarían involucrados en total dos tercios de los distritos. El objetivo es la máxima implicación del pueblo soberano. En cualquier caso, no todo el mundo asiste a una convención, sólo las personas elegidas. Pero cuantas más convenciones se celebren, más gente tiene la oportunidad de participar de forma activa y directa en una convención, y no sólo en las votaciones, locales y nacionales. En cuanto al sistema de elección de los miembros de las convenciones, actualmente existen cuatro modelos: 1º elección aleatoria ponderada por edad, sexo y ocupación; 2º delegación de las asociaciones más grandes del municipio/de la región; 3º elección personal en un sistema de libre candidatura tras la recogida de un número mínimo de firmas de apoyo; 4º todo el que acude, participa. La idea de la Economía del Bien Común es probar los cuatro métodos —y más, a medida que vayan surgiendo—, examinarlos de manera científica y evaluar cuál funciona mejor. Éste será el que pueda pasar a aplicarse en el proceso de la convención nacional oficialmente válida.

2 c) Municipios libres del TTIP al frente

Al principio se espera que las convenciones sean informales, si bien reconocidas y apoyadas por el consejo municipal o por el gobierno regional. Sin embargo, probablemente no suceda así de inmediato con el Parlamento Federal alemán o con el Parlamento austríaco por la mayoría de dos tercios necesaria. En cualquier caso, ése es el objetivo para que el proceso se legitime formalmente en base a la constitución vigente. No obstante, la primera convención informal enviará un poderoso mensaje político, aunque sea sólo por el hecho de haber sido organizada por los ciudadanos, y por llevarse a cabo réplicas equivalentes. Una vez haya tenido lugar una masa crítica de convenciones informales, será sólo cuestión de tiempo que los parlamentos aprueben formalmente y legitimen este proceso.

El desfile de candidatos para los proyectos piloto de convención comercial municipal son los municipios libres de TTIP y CETA que, bien mediante acuerdo del consejo municipal, bien por decisión ciudadana, se han pronunciado contra el TTIP y contra el CETA. Tras frustrar los acuerdos de comercio obligatorios no deseados, el siguiente paso podría ser abordar el proyecto de diseñar un sistema de comercio sostenible. Este libro contiene una guía para celebrar una convención comercial municipal; y en la página web de la Economía del Bien Común también se encuentra disponible una propuesta para el proceso, que se puede descargar gratuitamente.³¹¹ Todos los municipios están cordialmente invitados a aplicar estas dos herramientas democráticas para así codiseñar en cierto grado la política internacional.

Un segundo grupo evidente es el de los municipios del bien común. En la actualidad disponen de tres convenciones concretas a elegir: convenciones económicas, convenciones monetarias y ahora una convención comercial. Los municipios del Programa 21, las comunidades de protección climática, los municipios libres de ingeniería genética o pesticidas, las comunidades con participación ciudadana y otras comunidades con una actividad política similar también están prácticamente predestinados a la convención comercial tras el fracaso del TTIP.

2 d) Convenciones juveniles

Como opción adicional, aquellos municipios en que la educación política y el compromiso sociopolítico de sus jóvenes sean muy elevados podrían organizar sus propias convenciones o parlamentos juveniles para conocer la opinión del futuro pueblo soberano. Estoy bastante seguro de que en muchas de las decisiones básicas de derecho internacional la juventud actuaría de manera diferente a la de los actuales gobiernos y parlamentos. Pero incluso si éste no fuera el caso, tan sólo el hecho de averiguarlo ya constituiría un valioso proyecto de educación política y de democracia. Si «los ciudadanos tienen derecho a que se tengan en cuenta sus consideraciones», eso también debería aplicarse a los jóvenes. Las convenciones juveniles no tienen necesariamente que ser organizadas por el municipio, también pueden prestarse a ello las asociaciones, las organizaciones, los sindicatos, las iglesias y las instituciones educativas. La Economía del Bien Común Juvenil participa desarrollando un formato adecuado para diferentes usuarios siguiendo el ejemplo de los parlamentos juveniles que ya se han celebrado con gran éxito en numerosos municipios.

3. EJEMPLOS ALENTADORES

3 a) Informe de la Universidad de Economía de Viena

Desde 2008 imparto clase como profesor externo en la Universidad de Economía de Viena, concretamente en el campo de la «economía sostenible». Al principio, mi seminario se llamaba «Crítica a la globalización: teoría y práctica; actualmente se llama «Economía del Bien Común y otras alternativas». Mis objetivos en este seminario son a) demostrar que la economía no se basa en leyes naturales, ni en la teoría ni en la práctica, sino en sistemas de valores cambiantes y en decisiones políticas; b) identificar diversas alternativas al statu quo; c) estimular la formación de una capacidad crítica y una opinión personal; d) reflexionar de manera independiente y creativa sobre las alternativas futuras.

Uno de mis momentos estrella hasta ahora fue cuando los estudiantes «consensuaron sistémicamente» diferentes modelos de política comercial. Uno de los varios temas que tratamos es el comercio mundial. Estaba convencido de que ganaría el «libre comercio», pues la mayoría eran estudiantes de Administración de Empresas. Como es habitual, para que surgieran más alternativas, primero formulé críticas al libre comercio, la única opción que conocían de lecciones anteriores. Después traté de demostrar que los críticos del libre comercio no son proteccionistas aunque a menudo se les describa instintivamente como tales. Por ejemplo, en uno de los numerosos debates en los medios de comunicación, tanto el execonomista jefe de la Federación Austríaca de Industria, Erhard Fürst, como el director del Centro de Sostenibilidad de la Universidad de Economía de Viena, Fred Luks, me situaron a mí y a mis propuestas en «Corea del Norte».³¹² Sinteticé esta opción como «el comercio es malo» (cuanto menos comercio, mejor = proteccionismo). Como tercera alternativa presenté mi idea de «comercio ético» (el comercio es un medio para un fin). Después votamos. Y aquí está el resultado:

Libre comercio: 28 votos opositores.

Proteccionismo: 44 votos opositores.

Comercio ético: 0 votos opositores.

Me sorprendió mucho un resultado tan claro. Si tan sólo después de dos horas de debate sobre las ventajas y desventajas de las diferentes opciones el comercio ético se impone de manera tan clara frente al libre comercio, entonces el resultado entre la población en su conjunto no sería, con total seguridad, menos evidente —frente a las quejas de reputados economistas de que el grueso de la población o los no economistas tendrían poca fe en el libre comercio, así como frente a los resultados contundentes de las citadas encuestas. Sin embargo, lo que esto significaría es que ni el libre comercio ni el proteccionismo tendrían la más mínima oportunidad en una votación democrática directa, y que ganaría el comercio ético u otra alternativa aún mejor.

Por supuesto, siempre pregunto si alguien tiene una cuarta o una quinta propuesta, y si las hay, también entran, evidentemente, en las votaciones. Una vez, un estudiante propuso que se votara como otra opción más que el

comercio ético fuera «de carácter voluntario». Resultado: la oposición fue exactamente la misma que para el libre comercio.

3 b) Tesis sobre propuestas de reforma monetaria

Otro ejemplo alentador es un trabajo de fin de máster de la Universidad de Kassel que abordaba el cuestionario de la convención monetaria,³¹³ totalmente análogo al que se realiza aquí. Un total de 121 participantes de Suiza, de la Unión Europea y de otros países respondieron ni más ni menos que a 30 preguntas relacionadas con temas como el diseño democrático del sistema monetario, el objetivo de los bancos, normativas para la concesión de créditos y la creación del dinero. En el 92,6 por ciento de los casos, los encuestados estuvieron de acuerdo con mis propuestas, que no estaban identificadas en el cuestionario y que en todos (!) los casos diferían de las decisiones del parlamento vigentes en la actualidad. Por ejemplo, algunas de las propuestas fueron limitar el tamaño de los bancos, otorgar créditos sólo a negocios reales, realizar una evaluación ética del crédito o transferir el monopolio de la creación de dinero a los bancos centrales. Mi favorita, la propuesta «el bien común debería ser el objetivo principal de un banco», fue rechazada por el 14 por ciento de los encuestados; el 68 por ciento la secundó.³¹⁴

3 c) Limitar la desigualdad

Hasta el momento he participado en conferencias y talleres dedicados a la «convención democrática» sobre el tema «limitar la desigualdad de ingresos» en cerca de 20 países. El público hace sugerencias desde un factor 1 (es decir, los ingresos máximos permitidos pueden ascender como máximo una vez el salario mínimo, es decir, la misma cantidad) hasta un factor «ilimitado» (es decir, no hay límite para la desigualdad). Todas las propuestas —generalmente entre cinco y diez— son sistémicamente consensuadas. En un fiable 90 por ciento de los casos ganó el factor 10: la renta máxima puede ser de hasta diez veces el salario mínimo. Hasta la fecha, éste es el resultado obtenido desde

Escandinavia, pasando por el Reino Unido y Estados Unidos, hasta Latinoamérica y la Cámara de Comercio de Santiago de Chile. En comparación, la desigualdad actual entre los niveles de ingresos, de la que son responsables los parlamentos, refleja que las rentas más altas son en Suiza 900 veces las más bajas; en Austria, 1.150 veces; en Alemania, 8.500 veces; y en Estados Unidos, 360.000 veces (datos de la Economía del Bien Común).

4. PREGUNTAS A LA CONVENCIÓN COMERCIAL

Para la política comercial, propongo doce temas con un total de 20 preguntas a modo de guía concreta y práctica para las convenciones sobre política comercial de todos los tamaños y formatos.

Tema 1: Objetivo de la economía

1A: El aumento de capital es el objetivo de todas las actividades económicas. El bien común es un efecto colateral, que resulta de sí mismo («crematística»).

En contra: ___ de 10

1B: El aumento del bien común es el objetivo de todas las actividades económicas. El capital y el dinero son medios para lograrlo («economía»).

En contra: ___ de 10

Tema 2: Función e importancia del comercio

2A: El comercio es una libertad económica de alto nivel y, por tanto, un objetivo superior al que se subordinan los derechos humanos y laborales, la protección del medio ambiente, la seguridad social y la cohesión («libre comercio»).

En contra: ___ de 10

2B: El comercio es un medio al servicio de objetivos como los derechos humanos, la protección del medio ambiente, la distribución equitativa y la cohesión social, y se subordina a ellos («comercio ético»).

En contra: ___ de 10

2C: La división del trabajo y el comercio internacionales deben ser rechazados, los países deben cerrar sus fronteras a la transacción de bienes y servicios («proteccionismo»).

En contra: ___ de 10

3A: Se deben suprimir progresivamente tanto las barreras arancelarias como otras barreras comerciales («Tratado de la Unión Europea»).

En contra: ___ de 10

3B: Los derechos de aduana son un instrumento de control de la política comercial y económica y, dependiendo del objetivo, deben ser establecidos con matices y proporcionalidad («comercio mundial ético»).

En contra: ___ de 10

Tema 3: Lugar de la regulación del comercio mundial

4A: El comercio debe ser regulado dentro del marco de las Naciones Unidas, conforme a los derechos humanos y laborales, a los acuerdos de protección medioambiental, a la protección del clima, a la diversidad cultural, a la soberanía alimentaria, a la limitación de la desigualdad, etc. («enfoque de la ONU»).

En contra: ___ de 10

4B: El comercio debe regularse fuera del ámbito de las Naciones Unidas, porque los derechos humanos y laborales, la protección del medio ambiente y del clima son «cuestiones ajenas al comercio» de cuyo cumplimiento no puede depender el comercio libre («enfoque de la OMC»).

En contra: ___ de 10

4C: No se necesita ninguna regulación internacional del comercio. Ni dentro ni fuera de las Naciones Unidas («enfoque antiglobalización»).

En contra: ___ de 10

Tema 4: ¿A qué nivel se deben buscar los acuerdos?

5A: La Unión Europea debe intentar desarrollar un sistema comercial único a nivel multilateral, aunque no se avance con rapidez («enfoque de la ONU»).

En contra: ___ de 10

5B: La Unión Europea debe negociar tantos acuerdos bilaterales o regionales como sea posible y tan rápido como pueda («Enfoque CETA-TTIP»).

En contra: ___ de 10

5C: La Unión Europea debe tratar de celebrar acuerdos comerciales a todos los niveles, sin priorizar y con idéntica ambición («enfoque OMC / ONU-CETA-TTIP»).

En contra: ___ de 10

Tema 5: Proceso de negociación

6A: El mandato marco: los objetivos superiores, cuya consecución debe ser evaluada independientemente proviene del pueblo soberano («democracia soberana»).

En contra: ___ de 10

6B: El mandato marco proviene del Consejo Europeo, del Parlamento Europeo y de los parlamentos de los estados miembros («Tratado de Lisboa»).

En contra: ___ de 10

El mandato directo de negociación proviene:

7A: del Consejo Europeo.

En contra: ___ de 10

7B: del Parlamento Europeo.

En contra: ___ de 10

7C: del Parlamento Europeo con la aprobación de los parlamentos de los estados miembros.

En contra: ___ de 10

8A: El proceso de negociación es secreto.

En contra: ___ de 10

8B: El proceso de negociación es transparente.

En contra: ___ de 10

9A: El órgano negociador puede reunirse con quien quiera.

En contra: ___ de 10

9B: El órgano negociador tiene que consultar a todos los sectores de la población afectados siguiendo un protocolo predeterminado e incluirlos en las negociaciones.

En contra: ___ de 10

10A: El Consejo Europeo y el Parlamento Europeo deciden sobre el resultado de las negociaciones.

En contra: ___ de 10

10B: Las instituciones de la Unión Europea y los parlamentos de los estados miembros de la Unión Europea deciden sobre el resultado de la negociación.

En contra: ___ de 10

10C: El pueblo soberano decide sobre el resultado de la negociación.

En contra: ___ de 10

Tema 6: Aranceles éticos para proteger los derechos humanos, los derechos laborales, el medio ambiente y la salud

11A: El gobierno debe participar en un sistema de comercio que proteja con derechos de aduana adicionales a los países que han ratificado y cumplido los siguientes acuerdos de la ONU frente a los países que ni los han ratificado ni los cumplen:

Derechos humanos

En contra: ___ de 10

Derechos laborales

En contra: ___ de 10

Acuerdos medioambientales

En contra: ___ de 10

Diversidad cultural

En contra: ___ de 10

Responsabilidad corporativa

En contra: ___ de 10

Intercambio de datos fiscales

En contra: ___ de 10

Impuesto a las grandes fortunas (por ejemplo, del 1 por ciento)

En contra: ___ de 10

11B: El gobierno debe participar en un sistema de comercio, independientemente de que los socios comerciales hayan ratificado y cumplan los siguientes tratados de la ONU:

Derechos humanos

En contra: ___ de 10

Derechos laborales

En contra: ____ de 10

Acuerdos medioambientales

En contra: ____ de 10

Diversidad cultural

En contra: ____ de 10

Responsabilidad corporativa

En contra: ____ de 10

Intercambio de datos fiscales

En contra: ____ de 10

Impuesto a las grandes fortunas (por ejemplo, del 1 por ciento)

En contra: ____ de 10

Tema 7: Instituciones globales

12A: Los mercados mundiales necesitan instituciones globales. Ésta es la razón por la que la regulación comercial y económica multilateral debería tener («enfoque de gobernabilidad global»):

Autoridad antimonopolios

En contra: ____ de 10

Autoridad tributaria mundial

En contra: ____ de 10

Autoridad del mercado financiero

En contra: ____ de 10

Clearing Union

En contra: ____ de 10

12B: La mejor forma de regulación de los mercados es la autorregulación. Por lo tanto, el mercado mundial no necesita regulación (enfoque «autorregulación de los mercados»):

Autoridad antimonopolios

En contra: ___ de 10

Autoridad tributaria mundial

En contra: ___ de 10

Autoridad del mercado financiero

En contra: ___ de 10

Clearing Union

En contra: ___ de 10

Tema 8: Balanzas comerciales equilibradas

13A: Las desviaciones de las balanzas comerciales no se corrigen, pues son el resultado de la libre interacción de las fuerzas de los mercados («enfoque *laissez faire*»).

En contra: ___ de 10

13B: Todos los países se comprometen a nivelar sus balanzas comerciales para mantener la economía mundial en equilibrio. Las desviaciones pequeñas y temporales se toleran, las mayores y de mayor duración se sancionan progresivamente, con tasas de interés, préstamos favorables de los países con superávit a los países con déficit y apreciación/depreciación de los tipos de cambio («enfoque de Keynes»).

En contra: ___ de 10

Tema 9: Reciprocidad. ¿Trato igualitario de los países en desarrollo?

14A: No se espera una apertura «simétrica» o recíproca ni una liberalización de países con diferentes niveles de prosperidad. A los países con un grado menor de industrialización/diversificación se les permite aplicar aranceles y otras medidas de «política de industrias nacientes» y proteger sus mercados en mayor medida («no reciprocidad entre desiguales»).

En contra: ___ de 10

14B: Igualdad de derechos para todos. Todos los participantes en un sistema multilateral de comercio tienen, en principio, que suprimir los derechos de aduana y abrir sus mercados («reciprocidad entre desiguales»).

En contra: ___ de 10

Tema 10: Margen de acción democrático

15A: Las restricciones a las competencias normativas democráticas, tales como la prohibición de subvenciones, normas uniformes en materia de contratación pública, prohibición o restricción de la regulación de la inversión extranjera o la obligatoriedad de proteger los derechos de propiedad intelectual, pueden formar parte del sistema multilateral de comercio («enfoque de la camisa de fuerza dorada»).

En contra: ___ de 10

15B: Las restricciones a las competencias normativas democráticas, tales como la prohibición de subvenciones, normas uniformes en materia de contratación pública, prohibición o restricción de la regulación de la inversión extranjera o la obligatoriedad de proteger los derechos de propiedad intelectual, no pueden formar parte del sistema multilateral de comercio (enfoque «vestido de baile» o «autonomía»).

En contra: ___ de 10

Tema 11: Prioridad de los mercados locales y de la resiliencia

16A: Municipios, comarcas, regiones y estados pueden fomentar los ciclos económicos locales y priorizarlos frente a las relaciones económicas distantes y globales («subsidiariedad económica»).

En contra: ___ de 10

16B: No se deben priorizar los ciclos o las relaciones económicas locales o regionales (enfoque «La tierra es plana»).

En contra: ___ de 10

17A: Todos los países deben especializarse en la producción de aquellos bienes y servicios en los que presenten ventajas comparativas e importar el resto («enfoque de especialización»).

En contra: ___ de 10

17B: Todos los países deben tratar de producir el mayor número posible de bienes y servicios y utilizar el comercio cuidadosamente como complemento y estímulo («enfoque de resiliencia»).

En contra: ___ de 10

Tema 12: Regulación de empresas y de la propiedad

18A: Las compañías que quieran participar en el mercado mundial tienen que elaborar el balance del bien común. Del resultado depende que su acceso al mercado sea más favorable o más costoso («enfoque del bien común»).

En contra: ___ de 10

18B: Todas las empresas obtienen un acceso libre uniforme al mercado, independientemente de su desempeño ético («enfoque los-mercados-no-tienen-valores»).

En contra: ___ de 10

19A: Las empresas que deseen acceder al mercado mundial no deben exceder una determinada cuota de mercado mundial (por ejemplo, un uno por ciento) y un determinado tamaño (por ejemplo, entre 10.000 y 50.000 millones de euros de volumen de negocio o en el balance de situación) («enfoque liberal»).

En contra: ___ de 10

19B: El derecho a la propiedad no puede estar restringido por la premisa de limitar su tamaño («enfoque la-propiedad-essagrada»).

En contra: ___ de 10

20A: Los acuerdos de comercio y economía internacionales deben exclusivamente proteger la propiedad privada y dotarla de derechos («enfoque capitalista»).

En contra: ___ de 10

20B: El comercio y las relaciones económicas internacionales tienen por objeto garantizar la diversidad de las formas de la propiedad (pública, privada, colectiva, corporativa y no propiedad), y proteger e imponer obligaciones, condiciones y límites a todas ellas («enfoque de la diversidad cultural»).

En contra: ___ de 10

Bibliografía

- ALVATER, ELMAR/MAHNKOPF, BIRGIT, *Grenzen der Globalisierung. Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft*, 6ª edición, Westfälisches Dampfboot, Münster, 1999. Versión castellana de Claudia Cabrera Luna, *Las limitaciones de la globalización: economía, ecología y política de la globalización*, Siglo XXI editores, México, 2002.
- ASOCIACIÓN DE JUECES Y FISCALES ALEMANES, «Stellungnahme zur Errichtung eines Investitionsgerichts für TTIP — Vorschlag der Europäischen Kommission vom 16. 09. 2015 und 12. 11. 2015», n° 4/febrero de 2016, Berlín.
- ATTAC MÜNICH, *Materialsammlung: Fallbeispiele zu Konzernklagen gegen Staaten*, 2014, Múnich.
- BAIROCH, PAUL, *Economics and World History — Myths and Paradoxes*, The University of Chicago Press, 1993.
- BAKAN, JOEL, *The Corporation. The Pathological Pursuit of Profit and Power*, Free Press, Nueva York, 2005. Versión castellana de Jorge Conde, *Capitalismo canibal. La corporación*, Ediciones Robinbook, Barcelona, 2009.
- BERENSMANN, KATHRIN/HERZBERT, ANGÉLIQUE, «Insolvenzrecht für Staaten: Ein Vergleich von ausgewählten Vorschlägen», Documento de discusión, Instituto Alemán para la Cooperación para el desarrollo, Bonn, septiembre de 2007.
- BERNSTEIN, JARED/WALLACH, LORI, «The New Rules of the Road: Progressive Approach to Globalization. The new president needs a fresh approach to trade», en *The American Prospect*, 22 de septiembre de 2016.
- BERTHELOT, JACQUES, «Unfair Trade. Die neuen Wirtschaftsabkommen mit der EU übervorteilen die westafrikanischen Länder», en *Le Monde diplomatique*, 11 de septiembre de 2014. Disponible en: <https://monde-diplomatique.de/artikel/!297495>.

BETZ, THOMAS, «Keynes' Bancor-Plan reloaded. Eine moderne Idee kommt endlich in Mode», en *Zeitschrift für Sozialökonomie*, nº 164/165, abril de 2010, pp. 38-49.

BHAGWATI, JAGDISH, «Free Trade: What now?», Discurso de apertura del International Management Symposium, Universidad de Saint Gallen, 25 de mayo de 1998. Disponible en: Columbia University Academic Commons, <<https://doi.org/10.7916/D8DR3260>>.

BHAGWATI, JAGDISH, *Free Trade Today*, Princeton University Press, Princeton/Oxford, 2003.

BLUTH, CHRISTIAN, «Einstellungen zum globalen Handel und TTIP in Deutschland und den USA», GED Study, Fundación Bertelsmann, Gütersloh, 2016.

BODE, THILO, *Die Freihandelslüge. Warum TTIP nur den Konzernen nützt — und uns allen schadet*, Deutsche VerlagsAnstalt, München, 2015.

BÖGE, STEFANIE, «Auswirkungen des Straßengüterverkehrs auf den Raum. Die Erfassung und Bewertung von Transportvorgängen in einem Produktlebenszyklus», Tesis en la especialidad de Ordenación del territorio de la Universidad de Dortmund, 1992.

BROT FÜR DIE WELT, «Nachhaltige Handelspolitik statt TTIP. Das EU-USA Freihandelsabkommen birgt Gefahren für den Süden», Aktuell 39, octubre de 2014.

BRUNI, LUIGI/ZAMAGNI, STEFENO, *Zivilökonomie. Effizienz, Gerechtigkeit, Gemeinwohl*, Ferdinand Schöningh, Paderborn, 2013.

CÁMARA DE COMERCIO DE ESTADOS UNIDOS, «Statement on the Transatlantic Trade and Investment Partnership to the U.S. Trade Representative», Washington, 10 de mayo de 2013.

CAMPAGNA, JULIE, «United Nations Norms on the Responsibilities of Transnational Corporations and Other Business Enterprises with Regard to Human Rights: The International Community Asserts Binding Law on the Global Rule Makers», en *The John Marshall Law Review*, Volúmen 37(4), verano de 2004, pp. 1205-1252.

CAPGEMINI, «World Wealth Report 2016», París, 2016.

CCI/OIE, «Joint views of the IOE and ICC on the draft “Norms on the responsibilities of transnational corporations and other business enterprises with regard to human rights”», resumen ejecutivo, 1 de marzo de 2004.

CHANDLER, SIR GEOFFREY, «Response to the joint views of the International Chamber of Commerce (ICC) and International Organisation of Employers (IOE) on the United Nations Human Rights Norms for Companies», comunicado, 1 de abril de 2004. Disponible en: <<https://business-humanrights.org/sites/default/files/reports-and-materials/Chandler-response-to-IOE-ICC-April04.htm>>.

CHANG, HA-JOON, *Kicking Away the Ladder. Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem Press, Londres/Nueva York. (2003a) Versión castellana de Mónica Salomón, *Retirar la escalera: la estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*, Editorial La Catarata, Madrid, 2004.

CHANG, HA-JOON, «Was der Freihandel mit einer umgestoßenen Leiter zu tun hat», en *Le Monde diplomatique*, 13 de junio de 2003, pp. 12-13. (2003b).

CROUCH, COLIN, *Postdemokratie*, Suhrkamp, Frankfurt del Meno, 2008. Versión castellana de Francisco Beltrán, *Posdemocracia*, Taurus, 2004.

COMISIÓN EUROPEA, «Der Beitrag der Kommission in der Zeit der Reflexion und danach: Plan D für Demokratie, Dialog und Diskussion», Bruselas, 13 de octubre de 2005. Versión castellana, «Contribución de la Comisión al período de reflexión y más allá: Plan D de democracia, diálogo y debate». Disponible en: <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52005DC0494&from=ES>>.

COMISIÓN EUROPEA, «Ein wettbewerbsfähiges Europa in einer globalen Welt. Ein Beitrag zur EU-Strategie für Wachstum und Beschäftigung», comunicación, Bruselas, 4 de octubre de 2006. Versión castellana: «Una Europa global: competir en el mundo. Una contribución a la Estrategia de crecimiento y empleo de la Unión Europea». Disponible en: <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52006DC0567&from=ES>>.

COMISIÓN EUROPEA, «A Trade SIA Relating to the Negotiation of a Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) between the EU and Canada», Bruselas, junio de 2011. (2011a).

COMISIÓN EUROPEA, «Recommendation from the Commission to the Council on the modification of the negotiating directives for an Economic Integration Agreement with Canada in order to authorise the Commission to negotiate, on behalf of the Union, on investment». Versión castellana: «Extensión del mandato de negociación del CETA, documento 9036/09», Bruselas, 14 de julio 2011. Publicado el 15 de diciembre de 2015. (2011b).

COMISIÓN EUROPEA, «Impact Assessment Report on the future of EU-US trade relations», documento de trabajo de los servicios de la Comisión, 12 de marzo de 2013.

COMISIÓN EUROPEA, Carta a Michael Efler: «Your request for registration of a proposed citizens' initiative entitled "STOP TTIP"», Bruselas, 10 de septiembre de 2014 (2014a).

COMISIÓN EUROPEA, «The EU customs union. Protecting people and facilitating trade», de la colección Comprender las políticas de la Unión Europea, Bruselas, noviembre de 2014. (2014b) Versión castellana: «Aduanas. La unión aduanera de la Unión Europea: proteger al ciudadano y facilitar el comercio».

COMISIÓN EUROPEA, «Die Vorteile von CETA. Umfassendes Wirtschafts- und Handelsabkommen (CETA) zwischen der EU und Kanada», tríptico, Luxemburgo, 2016. Versión castellana para España: «El Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG) entre la Unión Europea y Canadá. Montones de nuevas oportunidades para las personas en España». Disponible en: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/may/tradoc_155591.pdf.

COMISIÓN INTERINA DE LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DE COMERCIO, «Final Act and Related Documents of the United Nations Conference on Trade and Employment», celebrada en La Habana del 21 de noviembre de 1947 al 24 de marzo de 1948 (incluye la «Havana Charta for an International Trade Organisation»), Lake Success, Nueva York, abril de 1948. Versión castellana: «Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo. Acta final y documentos conexos». Disponible en: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/havana_s.pdf.

CONFERENCIA EPISCOPAL ALEMANA, «Welthandel im Dienst der Armen», Estudio del grupo de expertos para «Economía mundial y ética social», editado por grupo de investigación de cuestiones universales de la Iglesia de la Conferencia Episcopal Alemana, Bonn, 2006.

CONSEJO EUROPEO, «Leitlinien für die Verhandlungen über die transatlantische Handelsund Investitionspartnerschaft zwischen der Europäischen Union und den Vereinigten Staaten von Amerika», Bruselas, 17 de junio de 2013. Publicado el 9 de octubre de 2014. Versión castellana: «Directrices de negociación relativas a la Asociación Transatlántica sobre Comercio e Inversión, entre la Unión Europea y los Estados Unidos de América». Disponible en: <<http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11103-2013-DCL-1/es/pdf>>.

DALY, HERMAN E., «Die Gefahren des freien Handels», *Spektrum der Wissenschaft* I/1994, pág. 40.

DALY, HERMAN E./COOB, JOHN B., JR., *For the Common Good. Redirecting the Economy toward Community, the Environment, and a Sustainable Future*, Beacon Press, 1994. Versión castellana de Eduardo L. Suárez, *Para el bien común: reorientando la economía hacia la comunidad, el ambiente y un futuro sostenible*, México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1993.

DIERKSMEIER, CLAUS/PIRSON, MICHAEL, «Oikonomia Versus Chrematistike, Learning from Aristotle About the Future Orientation of Business Management», *Journal of Business Ethics*, volumen 88 (3), septiembre de 2009, pp. 417-430.

DIERKSMEIER, CLAUS, *Qualitative Freiheit. Selbstbestimmung in weltbürgerlicher Verantwortung*, Editorial Transcript, Bielefeld, 2016.

DOUTHWAITE, RICHARD/DIEFENBACHER, HANS, *Jenseits der Globalisierung. Handbuch für lokales Wirtschaften*, Matthias-Grünwald-Verlag, Mainz, 1998. Versión inglesa: *Short Circuit : Strengthening Local Economies for Security in an Unstable World*, Lilliput Press, Dublín, 1996.

DRÄGER, KLAUS, «Alternativen zur Lissabon-Strategie in der EU. Europa braucht eine integrierte Nachhaltigkeitsstrategie», en *Widerspruch* 48/1^{er} semestre, 2005, pp. 17-29.

DUNN, MALCOLM M., «Is Free Trade Passé? An Evolutionary-Economic Answer to a Current Debate», conferencia que tuvo lugar el 2 de julio de 2004 con motivo de la reunión anual del «Comité evolutivo» de la Asociación para la Política Social, Universidad de Potsdam.

- EBERHARDT, PIA/OLIVET, CECILIA, «Profiting from Injustice. How law firms, arbitrators and financiers are fuelling an investment arbitration boom», editado por Corporate Europe Observatory (CEO)/Transnational Institute (TNI), estudio, 76 páginas, Bruselas/Ámsterdam, 2012. Disponible en: <<https://www.tni.org/files/download/profitfrominjustice.pdf>>.
- EBERHARDT, PIA, «Investitionsschutz am Scheideweg. TTIP und die Zukunft des globalen Investitionsrechts», Política Global y Desarrollo de la Fundación Friedrich-Ebert, Berlín, mayo de 2014. Versión castellana: «La protección de las inversiones en una encrucijada. La TTIP y el futuro del derecho global de las inversiones». Disponible en: <<http://library.fes.de/pdf-files/iez/global/11011.pdf>>.
- EKARDT, FELIX, «Ökozölle als erste Umwelt-Hilfe. Nationale Alleingänge sind auch ohne globale Klima-Abkommen möglich — trotz des globalen Wettbewerbs», *Frankfurter Rundschau* del 13 de noviembre de 2007, pág. 13.
- EKARDT, FELIX, «Der Klimaschutz ist die große Herausforderung der gesamten Menschheit», en *TheEuropean.de*, 16 de diciembre de 2015. Disponible en: <<http://www.theeuropean.de/felix-ekardt/10601-warum-klimaschutz-draengenderdenn-je-wird>>.
- EMMERIJ, LOUIS/JOLLY, Richard, «The UN and Transnational Corporations», Proyecto Historia Intelectual de las Naciones Unidas, Nota informativa nº 17, julio de 2009.
- EUCKEN, WALTER, *Wirtschaftsmacht und Wirtschaftsordnung: Londoner Vorträge zur Wirtschaftspolitik und zwei Beiträge zur Antimonopolpolitik*, editado del archivo de Walter Eucken por la editorial LIT, Berlín, 2012.
- EURODAD (COORD.), «Survival of the Richest. Europe's role in supporting an unjust global tax system 2016», estudio, Bruselas, 2016.
- FÄßLER, PETER E., *Globalisierung. Ein historisches Kompendium*, UTB-Taschenbuch, Böhlau, Weimar/Colonia/Viena, 2007.
- FELBER, CHRISTIAN, *50 Vorschläge für eine gerechtere Welt. Gegen Konzernmacht und Kapitalismus*, Deuticke, Viena, 2006.
- , *Gemeinwohl-Ökonomie. Eine demokratische Initiative wächst*, 2ª edición ampliada y actualizada, Deuticke, Viena, 2012. Versión castellana de Silvia Yusta, *La economía del bien común: un modelo económico que supera la dicotomía entre capitalismo y*

- comunismo para maximizar el bien de nuestra sociedad*, Deusto, Barcelona, 2015.
- , *TTIP: Alle Macht den Konzernen?*, Hanser, e-book, Múnich, 2014.
- , *De fin a medio*, Deusto, Barcelona. (2014b)
- FELBER, CHRISTIAN/HEINDL, GISELA (COLABORADORA), «Verfassungen und Gemeinwohl», en el libro *Gesellschaftliche Verantwortung und Gemeinwohl als Unternehmensziele*, editado por Pfeil, Walter/Urnik, Sabine, editorial Manz, Viena, 2015, pp. 15-42.
- FELBERMAYER, GABRIEL/HEID, BENEDIKT/LEHWALD, SYBILLE, «Die Transatlantische Handelsund Investitionspartnerschaft (THIP): Wem nützt ein transatlantisches Freihandelsabkommen? Teil I: Makroökonomische Effekte», estudio de la Fundación Bertelsmann, Gütersloh, 2013.
- FLASSBECK, HEINER, «Deutschland ist der größte Sünder», comentario en el diario *taz*, 15 de abril de 2016.
- FRANCISCO I, «Laudato si'. Über die Sorge für das Gemeinsame Haus», Carta encíclica, Roma, 24 de mayo de 2015. Versión castellana: «Laudato sí. Sobre el cuidado de la casa común». Disponible en: http://w2.vatican.va/content/dam/francesco/pdf/encyclicals/documents/papa-francesco_20150524_enciclica-laudato-si_sp.pdf.
- FRIEDMAN, THOMAS L., «The Golden Straitjacket», en *The Lexus and the Olive Tree*, NY Anchor Books, Nueva York, 2000, pp. 101-111.
- , *Die Welt ist flach. Eine kurze Geschichte des 21. Jahrhunderts*, Suhrkamp Taschenbuch, Frankfurt del Meno, 2008. Versión castellana de Inés Belaustegui Trías, *La tierra es plana. Breve historia del mundo globalizado del siglo XXI*, MR ediciones, Barcelona, 2012.
- FRITZ, THOMAS, «Sonder- und Vorzugsbehandlung für Entwicklungsländer», Global Issue Paper n° 18, por encargo de Germanwatch y la Fundación Heinrich Böll, julio de 2005.
- GALLUP, «State of the American Workplace 2013», Washington, DC, 2013.
- GEORGE, SUSAN, «Zurück zu Keynes in die Zukunft», en *Le Monde diplomatique*, edición en alemán n° 8173, 12 de enero de 2007.

- GIEGOLD, SVEN, *Steueroasen: trockenlegen! Die verborgenen Billionen für Entwicklung und soziale Gerechtigkeit heranziehen*, editorial VSA, Hamburgo, 2003.
- GOLDSMITH, EDWARD, «Das letzte Wort: Ein persönlicher Kommentar», en Goldsmith/Mander (2002), pp. 485-500.
- GRUPO ETC, «Who Owns Nature? Corporate Power and the Final Frontier in the Commodification of Life», Communiqué número 100, Canadá, 2008.
- HABISCH, ANDRÉ/POPAL, PIA, «Ethik und Globaler Handel», en *Aus Politik und Zeitgeschichte*, Agencia Federal para la Educación Política, año 63, 1 — 3/2014, 30 de diciembre de 2013, pp. 3-8.
- HERRMANN, ULRIKE, *Hurra, wir dürfen zahlen. Der Selbstbetrug der Mittelschicht*, Westend, Frankfurt del Meno, 2010.
- , «Geschichte und theoretische Grundlagen des internationalen Freihandels», Agencia Federal para la Educación Política, debate «Freihandel und Protektionismus», 8 de septiembre de 2016.
- HERSEL, PHILIPP, «Das Londoner Schuldenabkommen und die aktuelle HIPC-Initiative der Weltbank. Ein Vergleich der ökonomischen Rahmenbedingungen und ihrer Berücksichtigung beim Schuldenmanagement», estudio de la asociación berlinesa de ámbito nacional Umwelt und Entwicklung, Berlín, agosto de 1997.
- HINES, COLIN, *Localization. A Global Manifesto*, Routledge, Londres, 2000.
- HONEGGER, CLAUDIA/NECKEL, SIGHARD/MAGNIN, CHANTAL, *Strukturierte Verantwortungslosigkeit. Berichte aus der Bankenwelt*, Suhrkamp, Berlín, 2000.
- HOPKINS, ROB, *Einfach. Jetzt. Machen! Wie wir unsere Zukunft selbst in die Hand nehmen*, oekom, Múnich, 2014. Versión inglesa: *The power of just doing stuff: how local action can change the world*, Green Books, Cambridge, 2013.
- INSTITUTO WUPPERTAL (ED.), *Fair Future. Begrenzte Ressourcen und globale Gerechtigkeit*, C. H. Beck, Múnich, 2005.
- IRWIN, DOUGLAS A., «Free Trade at Risk? A Historical Perspective», en la colección *International finance discussion papers*, Board of Governors of the Federal Reserve System, nº 391, diciembre de 1990.

- JACKSON, TIM, *Wohlstand ohne Wachstum. Leben und Wirtschaften in einer endlichen Welt*, oekom, Múnich, 2011. Versión castellana de Angelo Ponziano, *Prosperidad sin crecimiento: economía para un planeta finito*, Icaria, Barcelona, 2011.
- JAKOBS, HANS-JÜRGEN, *Wem gehört die Welt? Die Machtverhältnisse im globalen Kapitalismus*, Knaus, Múnich, 2016.
- KANT, IMMANUEL, «Zum ewigen Frieden. Ein philosophischer Entwurf». En la colección *Immanuel Kant: Werke in zwölf Bänden*. Editado por Wilhelm Weischedel. Tomo 11, pág. 195, Suhrkamp, Frankfurt del Meno, 1977. Versión castellana: Jacobo Muñoz, *Hacia la paz perpetua: un esbozo filosófico*, Ciro D.L., Barcelona, 2011.
- KAPELLER, JAKOB/SCHÜTZ, BERNHARD/TAMESBERGER, DENNIS, «Von freien zu zivilisierten Märkten. Ein New Deal für die europäische Handelspolitik», documento normativo 5/2015 de la Österreichische Gesellschaft für Europapolitik, 9 de febrero de 2015.
- KAPELLER, JAKOB, «Internationaler Freihandel: Theoretische Ausgangspunkte und empirische Folgen», en *WISO* 1/2016, pp. 100-122.
- KEYNES, JOHN MAYNARD, «Economic possibilities of our grand children» (1930), en *Essays in Persuasion*, Nueva York: W. W. Norton & Co., 1963, pp. 358-373. Versión castellana: Jordi Pascual, «Las posibilidades económicas de nuestros nietos (1930)», en *Ensayos de persuasión*, fundación ICO, Madrid, 2009, pp. 325-338.
- , «National Self-Sufficiency», en *The Yale Review*, vol. 22, nº 4 (junio 1933), pp. 755-769. Versión castellana, «Autosuficiencia nacional» en *Libre comercio: mitos y realidades*, ediciones ABYA-YALA, Quito-Ecuador, 2004, pp. 35-50.
- , «Proposals for an International Clearing Union», en *The International Monetary Fond 1945 — 1965. Twenty Years of International Monetary Cooperation. Volume III: Documents*, editado por J. Keith Horsefield, Washington 1969, pp. 17-36.
- KIRCHGÄSSNER, Gebhard, *Homo Oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, Mohr Siebeck, 4ª edición ampliada y actualizada, Tübingen, 2013.
- KLEIN, NAOMI, *Die Schock-Strategie. Der Aufstieg des Katastrophen-Kapitalismus*, S. Fischer, Frankfurt del Meno, 2007. Versión castellana: Isabel Fuentes García y Albino Santos, *La doctrina del shock: el auge del capitalismo del desastre*, Paidós, Barcelona, 2015.

- KLIMENTA, HARALD, *Das Gesellschaftswunder. Wie wir Gewinner des Wandels werden*, editorial Aufbau, Berlín, 2006.
- , «Was hilft es, nur Freihandelsverträge anzuprangern?», en *Telepolis*, 29 de junio de 2016. (2016a) Disponible en: <<https://www.heise.de/tp/features/Was-hilft-es-nur-Freihandelsvertraege-anzuprangern-3380212.html>>.
- , «Weniger Freihandel wagen», en *Telepolis*, 29 de octubre de 2016. (2016b) Disponible en: <<https://www.heise.de/tp/features/Weniger-Freihandel-wagen-3383109.html>>.
- KLIMENTA, HARALD/FISAHN, ANDREAS, ET AL., «Die Freihandelsfalle. Transatlantische Industriepolitik ohne Bürgerbeteiligung — das TTIP», en la colección AttacBasisTexte, 45, VSA-Verlag, Hamburgo, 2014.
- KORTEN, DAVID C., *When Corporations Rule the World*, Kumarian Press/Berrett-Koehler Publishers, WestHartford/San Francisco, 1995. Versión castellana: Elena Olivos y Francisco Huneus, *Cuando las transnacionales gobiernan el mundo*, Cuatro Vientos, Chile, 1998.
- KOZMA, JULIA/NOWAK, MANFRED/SCHEININ, MARTIN, «World Court of Human Rights — Consolidated Statute and Commentary», serie de estudios para los derechos humanos del Instituto Ludwig Boltzmann, tomo 22, Neuer Wissenschaftlicher Verlag, Viena/Graz, 2010.
- KRUGMAN, «Paul R., Is Free Trade Passe?», en *The Journal of Economic Perspectives*, volumen 1, n.º 2, otoño de 1987, pp. 131-144.
- LIST, FRIEDRICH, *Das nationale System der politischen Ökonomie. Erster Band: Der internationale Handel, die Handelspolitik und der deutsche Zollverein*, J. G. Cotta'scher Verlag, Stuttgart-Tübingen, 1841. Versión castellana: Miguel Paredes Marcos, *Sistema nacional de economía política*, Aguilar, Madrid, 1994.
- MANDER, JERRY/GOLDSMITH, EDWARD, *Schwarzbuch Globalisierung. Eine fatale Entwicklung mit vielen Verlierern und wenigen Gewinnern*, Riemann, Múnich, 2002.
- MANDER, JERRY/CAVANOUGH, JOHN, *Eine andere Welt ist möglich. Alternativen zur Globalisierung*, Riemann, Múnich, 2003. Versión castellana: *Alternativas a la globalización económica: un mundo mejor es posible*, Gedisa, Barcelona, 2003.

- MARTENS, JENS/SEITZ, KAROLIN, «The Struggle for a UN Treaty. Towards global regulation on human rights and business», estudio editado por el Foro de Política Global y la Fundación Rosa de Luxemburgo — Oficina de Nueva York, Bonn/Nueva York, agosto de 2016.
- MARTERBAUER, MARKUS, *Zahlen bitte! Die Kosten der Krise tragen wir alle*, Deuticke, Viena, 2011.
- MARTIN, HANS-PETER/SCHUMANN, HARALD, *Die Globalisierungsfalle. Der Angriff auf Demokratie und Wohlstand*, Rowohlt, Reinbek, 1996. Versión castellana: Carlos Fortea, *La trampa de la globalización: el ataque contra la democracia y el bienestar*, Taurus, Madrid, 2001.
- MARTÍNEZ-ALIER, JOAN, «The Ecological Debt», en *Kurswechsel* 4/2002, pp. 5-16. Versión castellana: «La deuda ecológica», en *Ecología política* n.º 19, 2000, pp. 105-110.
- MARTÍNEZ-ALIER, JOAN/OLIVERES, ARCADI, *¿Quién debe a quién? Deuda ecológica y deuda externa*, Icaria, Barcelona, 2010.
- MEINZER, MARKUS, «Dringender Nachbesserungsbedarf beim Gesetzentwurf zum automatischen Informationsaustausch», comunicado de Tax Justice Network para la audiencia pública de la Comisión de Finanzas del Parlamento alemán en relación con el proyecto de ley del gobierno federal para «el intercambio automático de información de cuentas bancarias en materia fiscal y la enmienda a otras leyes», 22 de octubre de 2015.
- , *Steueroase Deutschland. Warum bei uns viele Reiche keine Steuern zahlen*, C. H. Beck, Múnich, 2016.
- MIES, MARIA/WERLHOF, CLAUDIA, *Lizenz zum Plündern. Das Multilaterale Abkommen über Investitionen MAI. Globalisierung der Konzernherrschaft — und was wir dagegen tun können*, Rotbuch Verlag, Hamburgo, 1998.
- MIES, MARIA, *Globalisierung von unten. Der Kampf gegen die Herrschaft der Konzerne*, Rotbuch Verlag, Hamburgo, 2001.
- MIRETSKY, PINI PAVEL/BACHMANN, SASCHA DOMINIK, «Global Business and Human Rights — The UN “Norms on the Responsibility of Transnational Corporations and Other Business Enterprises with Regard to Human Rights” — A Requiem», en *Deakin Law Review*, vol. 17, nº 1, 2012, pp. 5-41.

MISEREOR (ED.), «Weltgemeinwohl. Globale Entwicklung in sozialer und ökologischer Verantwortung. Ein interkulturelles Dialogprojekt 2012 — 2015», Resumen sistemático de un proyecto conjunto entre Misereor (Aachen), la Obra episcopal de la Iglesia católica alemana para la cooperación al desarrollo y el Instituto para políticas sociales IGP (Múnich), 2015.

MINISTERIO FEDERAL DE MEDIOAMBIENTE/OFICINA FEDERAL DE MEDIOAMBIENTE, *Umweltbewusstsein in Deutschland 2014*, Berlín, marzo de 2015.

MONBIOT, GEORGE, *United People. Manifest für eine neue Weltordnung*, Riemann, Múnich, 2003. Versión castellana de Marco Aurelio Galmarini, *La era del consenso: manifiesto para un nuevo orden mundial*, Anagrama, Barcelona, 2004.

—, «Taming corporate power: the key political issue of our age», en *The Guardian*, 8 de diciembre 2014.

MORRIS, DAVID, «Freihandel: Der große Zerstörer», en Goldsmith/Mander (2002), pp. 163-177.

NACIONES UNIDAS, «Report of the Commission of Experts of the President of the United Nations General Assembly on Reforms of the International Monetary and Financial System», Nueva York, 21 de septiembre de 2009.

NACIONES UNIDAS, *Handbook on the Least Developed Country Category: Inclusion, Graduation and Special Support Measures*, 2ª edición, editado por el Comité para el Desarrollo Político y el Departamento de Economía y Asuntos Sociales de la ONU, Nueva York, 2015.

NARR, WOLF-DIETER/SCHUBERT, ALEXANDER, *Weltökonomie. Die Misere der Politik*, Suhrkamp, Frankfurt del Meno, 1994.

NORBERG-HODGE, HELENA, «Strengthening Local Economies: The Path to Peace?», en *Tikkun*, n.º 30, 29 de julio de 2015. Disponible en: <http://www.tikkun.org/nextgen/strengthening-local-economies-the-path-to-peace>.

NOWROT, KARSTEN, «Die UN-Norms on the Responsibility of Transnational Corporations and Other Business Enterprises with Regard to Human Rights. Gelungener Beitrag zur transnationalen Rechtsverwirklichung oder das Ende des Global Compact?»,

Contribuciones a la legislación mercantil de empresas transnacionales, Instituto de Derecho Mercantil, Facultad de Derecho, Universidad Martín Lutero de Halle-Wittenberg, cuaderno 21/septiembre de 2003.

OFICINA DEL ALTO COMISIONADO DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LOS DERECHOS HUMANOS, «Frequently Asked Questions about the Guiding Principles on Business and Human Rights», Nueva York y Ginebra, 2014. Versión castellana: «Preguntas frecuentes acerca de los Principios Rectores sobre las empresas y los derechos humanos». Disponible en: <http://www.ohchr.org/Documents/Publications/FAQ_PrinciplesBusinessHR_SP.pdf>

OIT (ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO), «Eine faire Globalisierung. Chancen für alle schaffen», Informe de la Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización, Ginebra, 2004. Versión castellana: «Por una globalización justa. Crear oportunidades para todos». Disponible en: <<http://www.ilo.org/public/spanish/wcsdg/docs/report.pdf>>.

—, «Tripartite Declaration of Principles concerning Multinational Enterprises and Social Policy. 4th edition», Ginebra, 2006.

OMC (ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO), *World Trade Report 2013. Factors shaping the future of world trade*, Ginebra, 2013. Versión castellana, Informe sobre el comercio mundial 2013. Factores que determinan el futuro del comercio. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report13_s.pdf.

—, *International Trade Statistics 2015*, Nueva York/Ginebra, 2015. Versión castellana: *Estadísticas del comercio internacional 2015*. Disponible en: <https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2015_s/its2015_s.pdf>.

—, «The case for open trade, Understanding the WTO, Basics», 30 de junio de 2016. Versión castellana: «Argumentos a favor de un comercio abierto, Entender la OMC, Información básica». Disponible en: <https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact3_s.htm>

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE ADUANAS, «Annual Report 2015 — 2016», Bruselas, 13 de julio de 2016.

OXFAM, «Wealth: Having it all and wanting more», Informe temático de Oxfam, Oxford, enero de 2015. Versión castellana: «Riqueza: tenerlo todo y querer más». Disponible en: <https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/ib-wealth-having-all-wanting-more-190115-es.pdf>.

OXFAM INTERNATIONAL/DEVELOPMENT FINANCE INTERNATIONAL, «Financing the Sustainable Development Goals. Lessons from Government Spending on the MDGs», Informe de investigación, mayo de 2015.

OXFAM, «An Economy for the 1 %. How privilege and power in the economy drive extreme inequality and how this can be stopped», Informe temático, Oxford, 18 de enero de 2016. Versión castellana: «Una economía al servicio del 1 %. Acabar con los privilegios y la concentración de poder para frenar la desigualdad extrema». Disponible en: <https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/bp210-economy-one-percent-tax-havens-180116-es_0.pdf>.

PAECH, NIKO, *Befreiung vom Überfluss. Auf dem Weg in die Postwachstumsökonomie*, Oekom, Múnich, 2012.

PARLAMENTO EUROPEO, «MEPs call for tax haven blacklist, patent box rules, CCCTB and more», nota de prensa, 6 de julio de 2016.

PARLAMENTO FEDERAL ALEMÁN, «Schlussbericht der EnqueteKommission “Wachstum, Wohlstand, Lebensqualität — Wege zu nachhaltigem Wirtschaften und gesellschaftlichem Fortschritt in der Sozialen Marktwirtschaft”», impreso 17/13300, 3 de mayo 2013.

PIKETTY, THOMAS, *Capital in the Twenty-First Century*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge/Londres, 2014. Versión castellana: Francisco J. Ramos y Ana Escartín Arilla, *El capital en el siglo XXI*, RBA; Barcelona, 2015.

PINZLER, PETRA, *Der Unfreihandel. Die heimliche Herrschaft von Konzernen und Kanzleien*, Rowohlt Taschenbuch Verlag, Reinbek, 2015.

PNUD (PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO), «World Development Report 1999», Nueva York, 1999.

—, «World Development Report 2005», Nueva York, 2005.

- , «Human Development Report 2015», Nueva York, 2015. Versión castellana: «Informe sobre Desarrollo Humano 2015».
- RADERMACHER, FRANZ JOSEF/BEYERS, BERT, *Welt mit Zukunft. Die ökosoziale Perspektive*, 2ª edición revisada, Murmann, Hamburgo, 2011.
- RAFFER, KUNIBERT, «EU-Finanzkrise — Marktlösung statt Spekulantensubvention», en *Kurswechsel* 3/2011, pp. 83-88.
- RANDERS, JORGEN/MAXTON, GRAEME, *Ein Prozent ist genug. Mit wenig Wachstum soziale Ungleichheit, Arbeitslosigkeit und Klimawandel bekämpfen*, El nuevo informe al Club of Rome, Oekom, Múnich, 2016.
- REINHART, CARMEN M./ROGOFF, KENNETH S., «This Time is Different. A Panoramic View of Eight Centuries of Financial Crisis», National Bureau of Economic Research, Informe de trabajo nº 13.882, Cambridge, marzo de 2008.
- RICARDO, DAVID, *Über die Grundsätze der Politischen Ökonomie und der Besteuerung*, Metropolis-Verlag, 2ª edición revisada, Marburg, 2006. Versión castellana de Paloma de la Nuez y Carlos Rodríguez Braun, *Principios de economía política y tributación*, Pirámide, Madrid, 2003.
- RICHTER, EDELBERT, «Ricardo und die Realität des Welthandels», en *Ossietzky* 3/2004.
- ROACH, BRIAN, «Corporate Power in a Global Economy», A GDAE Teaching Module on Social and Environmental Issues in Economics, Instituto de Desarrollo Mundial y Medioambiente, Tufts University, 2007.
- RODRIK, DANI, *Das Globalisierungs-Paradox. Die Demokratie und die Zukunft der Weltwirtschaft*, C. H. Beck, Múnich, 2011. Versión castellana de María Dolores Crispín Sanchís, *La paradoja de la globalización: la democracia y el futuro de la economía mundial*, Antoni Bosch, Barcelona, 2012.
- ROGOFF, KENNETH, «Paul Samuelson's Contributions to International Economics», preparado para el volumen en honor del 90 aniversario de Paul Samuelson, editado por Michael Szenberg, Universidad de Harvard, 11 de mayo de 2005.
- RÖVERKAMP, MARIE/SCHUMANN, HARALD, «Vorzüge und Gefahren des Freihandels», en *Tagesspiegel*, 18 de octubre de 2015.

SACHS, JEFFREY, «The truth about trade», en *The Boston Globe*, 17 de octubre de 2016.

SAMUELSON, PAUL A., «The Way of an Economist», en P. A. Samuelson (Ed.): *International Economic Relations: Proceedings of the Third Congress of the International Economic Association*, Macmillan, London, 1969.

—, «Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization», en *Journal of Economic Perspectives*, volumen 18, número 3, verano de 2004, pp. 135-146 (2004a).

—, «Wir sollten das Tempo der Globalisierung drosseln», Entrevista en *Handelsblatt*, 20 de septiembre de 2004 (2004b).

SCHAAF, JÜRGEN, «Samuelson's criticism of free trade theory: unsuited support for globalisation opponents», en *Deutsche Bank Research*, sección Talking Point, 10 de junio de 2004.

SCHEIDLER, FABIAN, *Das Ende der Megamaschine. Geschichte einer scheiternden Zivilisation*, Promedia, Viena, 2015.

SCHMITT, MARTINA, «To what extent are Christian Felber's monetary reform proposals favoured by the respondents of the questionnaire?», trabajo de fin de máster tutelado por el doctor Christoph Scherrer de la Universidad de Kassel, 20 de abril de 2015.

SEIDEL, EBERHARD/WINTER, GEORG, «Rechte der Natur/Biokratie», tres separatas para la preparación de una serie de ediciones y una jornada científica el 27 de noviembre de 2015 en Hamburgo, editorial Metropolis, Marburg

SEIDL, IRMI/ZAHRNT, ANGELIKA (ED.), *Postwachstumsgesellschaft. Konzepte für die Zukunft*, Metropolis-Verlag, Marburg, 2010.

SLIWKA, MANFRED/ROSIK-KÖLBL, AGNIESZKA (ED.), *Globale Spielregelsysteme in Wirtschaft, Politik und Sport*, editorial Echomedia, Viena, 2007.

SMITH, ADAM, *Der Wohlstand der Nationen. Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen*, dtv, 11ª edición, Múnich, 2005. Versión castellana: Carlos Rodríguez Braun, *La riqueza de las naciones*, (libros I-II-III y selección de los libros IV y V), Alianza Editorial, 2014.

STAHLMANN, VOLKER, «Eigenrecht der Natur — Gewinn für wen?», en *Rechte der Natur/Biokratie*, volumen 4, editorial Metropolis, Marburg, 2015.

STEINER, SILKE, «Entwicklungsländer in der WTO», en *Zeitschrift für Verfassung und Recht in Übersee*, Hamburg, año 48, 2008, nº 3, pp. 336-354.

STEPHENS, BETH, «The Amoralität of Profit: Transnational Corporations and Human Rights», en *Berkeley Journal of International Law*, vol. 20, Issue 1, pp. 45-90.

STIGLITZ, JOSEPH, *Die Schatten der Globalisierung*, Siedler, Múnich, 2002. Versión castellana de Carlos Rodríguez Braun, *El malestar en la globalización*, Debolsillo, Barcelona, 2015.

—, *Roaring Nineties. Der entzauberte Boom*, Siedler, Múnich, 2004. Versión castellana de Victoria Gordo del Rey y Moisés Ramírez Traperó, *Los felices 90: La semilla de la destrucción*, Suma de Letras, Madrid, 2005.

—, *Die Chancen der Globalisierung*, Siedler, Múnich, 2006. Versión castellana de Amado Diéguez y Paloma Gómez Crespo, *Cómo hacer que funcione la globalización*, Penguin Random House, Barcelona, 2016.

—, «Die neuen Unzufriedenen der Globalisierung», en *derstandard.at*, 22 de agosto de 2016.

SUBCOMISIÓN DE PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN DE LOS DERECHOS HUMANOS DE LA ONU, «Norms on the Responsibilities of Transnational Corporations and Other Business Enterprises with Regard to Human Rights», Resolución 2003/16, 2003. Versión castellana: «Normas sobre las responsabilidades de las empresas transnacionales y otras empresas comerciales en la esfera de los derechos humanos». Disponible en: <<https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/G03/160/11/pdf/G0316011.pdf?OpenElement>>.

TANDON, YASH, *Handel ist Krieg. Nur eine neue Wirtschaftsordnung kann die Flüchtlingsströme stoppen*, Quadriga, Colonia, 2016.

TAX JUSTICE NETWORK, «OECD's Automatic Information Exchange Standard: A watershed moment for fighting offshore tax evasion?», documento de referencia, Reino Unido, 2014.

- THE ALTERNATIVE TRADE MANDATE, «Trade: Time for a new vision: The Alternative Trade Mandate», 2014. Disponible en: <https://www.tni.org/files/download/trade-time_for_a_new_vision.pdf>.
- THE PEOPLES TREATY WORKING GROUP, «International Peoples Treaty on the Control of Transnational Corporations», documento para consulta global, diciembre de 2014. Versión castellana: «Tratado Internacional de los Pueblos para el Control de las Empresas Transnacionales». Disponible en: <<http://www.stopcorporateimpunity.org/wp-content/uploads/2015/02/PeoplesTreaty-ES-dec2014-1.pdf>>.
- TORTORA, MANUELA, «Special and differential treatment and development issues in the multilateral trade negotiations: The skeleton in the closet», borrador de la UNCTAD WEB/ CDP/BKGD/16, Ginebra, enero de 2003.
- ULRICH, PETER, *Zivilisierte Marktwirtschaft. Eine wirtschaftsethische Orientierung*, Herder, Friburgo, 2005.
- UNCTAD, «UNCTAD Training Manual on Statistics for FDI and the Operations of TNCs Volume II Statistics on the Operations of Transnational Corporations», Nueva York, 2009.
- UNCTAD, «World Investment Report 2014», Ginebra, 2014.
- VITALI, STEFANIA/GLATTFELDER, JAMES B./BATTISTON, STEFANO, «The network of global corporate control», estudio científico, Escuela Politécnica Federal de Zúrich, 28 de julio de 2011.
- WACKERNAGEL, MATHIS/BEYERS, BERT, *Der Ecological Footprint. Die Welt neu vermessen*, Europäische Verlagsanstalt, Hamburgo, 2010.
- WEED/NETZWERK STEUERGERECHTIGKEIT, «Gemeinsame Stellungnahme zur Anhörung des Finanzausschusses am 19. 10. 2016 zum Gesetzesentwurf der Bundesregierung zur Umsetzung der Änderungen der EU-Amtshilferichtlinie und von weiteren Maßnahmen gegen Gewinnkürzungen und -verlagerungen (BT Drs. 18/9536)», Berlín, 2016.
- WEISBRODT, DAVID/KRUGER, MURIA, «Norms on the Responsibilities of Transnational Corporations and Other Business Enterprises with Regard to Human Rights», en *The American Journal of International Law*, Vol. 97, 2003, pp. 901-922.

WEISBROT, MARK/BAUER, DEAN/KRAEV, EGOR/CHEN, JUDY, «The Scorecard of Globalization 1980 — 2000: Twenty Years of Diminished Progress», Center for Economic and Policy Research (CEPR) documento informativo, 11 de julio de 2001.

WORLD RESOURCES INSTITUTE, «MILLENNIUM ECOSYSTEM ASSESSMENT, 2005. Ecosystems and Human Well-being: Synthesis», Iceland Press, Washington, 2005.

WWF (FONDO MUNDIAL PARA LA NATURALEZA), *Living Planet Report 2014. Species and spaces, people and places*, Gland/ Suiza, 2014. Versión castellana: *Planeta vivo. Informe 2014. Especies y espacios, personas y lugares*.

—, *Living Planet Report 2016. Risk and resilience in a new era*, Gland/Suiza, 2016 (2016a). Versión castellana: *Planeta Vivo Informe 2016. Riesgo y resiliencia en una nueva era*. Disponible en: http://www.wwf.es/nuestro_trabajo_/informe_planeta_vivo/.

—, *Living Planet Report 2016. (Deutsche) Kurzfassung*, Gland/ Suiza, 2016. (2016b).

ZEITLER, GERD, *Der Freihandelskrieg. Von der neoliberalen zur zivilisierten Globalisierung*, Edition Octopus, Münster, 2006.

ZUCMAN, GABRIEL, *Steueroasen. Wo der Wohlstand der Nationen versteckt wird*, Suhrkamp, Berlín, 2014. Versión castellana de Rosa Bertrán Alcázar, *La riqueza oculta de las naciones: investigación sobre los paraísos fiscales*, Pasado y Presente, Barcelona, 2014.

Agradecimientos

Doy las gracias a Pia Eberhardt (Corporate Europe Observatory), Peter Fuchs (Power Shift), Magdalena Hanke (TdU de Viena), Harald Klimenta (Consejo Asesor Científico de Attac Alemania), Karin Küblböck (Fundación Austríaca de Investigación para la Cooperación al Desarrollo), Jürgen Meier (Foro sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo), Manfred Nowak (exrelator especial de la ONU sobre la tortura), Kunibert Raffer (Universidad de Viena), Gerardo Wijnant (Comercio Justo y Economía del Bien Común de Chile), así como a Gerd Zeitler (economidacta) por sus sugerencias, referencias materiales y la revisión de partes del manuscrito además de por sus valiosas sugerencias para mejorarlo.

Una vez más, me gustaría dar las gracias al equipo de Deuticke dirigido por Bettina Wörgötter por este octavo libro conjunto, cuya planificación, desarrollo y producción ha sido, como siempre, un gran placer.

Asímismo, agradezco al equipo de Deusto su ayuda en la producción de la versión castellana. Ya es el tercer libro que creamos en colaboración y este completa el «triángulo» de las grandes alternativas: económica, financiera y comercial. ¡Que juntas surtan efecto!

A Pachamama, por habernos creado.

Notas

1. Samuelson (2004b).

2. [Krugman \(1987\)](#), 131.

3. Bhagwati (2003), 9-10.

4. Bhagwati (2003), 5.

5. Bluth (2016), 7.

6. Encuesta OGM. *Die Presse*, 6 de septiembre de 2016.

7. Stiglitz (2006), 132.

8. *ORF online*, 25 de julio de 2016.

9. Stiglitz (2006), 90.

10. Rodrik (2011), 239.

11. OMC (2013), 47, y OMC (2015), 17.

12. Felbermayer/Heid/Lehwald (2013), 10.

13. Comisión Europea (2006), 2.

14. Friedman (2000), 105.

15. Friedman (2000), 104.

16. Friedman (2000), 106.

1. Samuelson (2004a/b).

17. Comisión Europea (2014b) y DG de Presupuesto:
<http://ec.europa.eu/taxation_customs/facts-figures/customs-duties-mean-revenue_en>.

18. Organización Mundial de Aduanas (2016), 22, 29, 36, 46 y 52.

19. OMC (2013), 56.

20. PNUD (2015), 115.

21. Organización Mundial de Aduanas (2016), 22-23.

22. Stiglitz (2006), 95.

23. Stiglitz (2006), 92.

24. Dierksmeier (2016).

25. Comisión Europea (2006), 5.

26. Morris (2002), 163.

27. Smith (2005), 351 y 370.

28. Smith (2005), 368.

29. Smith (2005), 371-372.

30. Smith (2005), 371-372.

31. Ricardo (2006), 114.

32. Ricardo (2006), 115.

33. Ricardo (2006), 116.

34. Dierksmeier/Pirson (2009).

35. Kirchgässner (2013), 152 y sig.

36. Fászler (2007), 210.

37. OMC (2016). En el original en inglés: «Single Most Powerful Insight Into Economics».

38. Samuelson (1969), 1-11.

39. Comisión Interina de la Organización Internacional de Comercio (1948) art. 4 (Balanzas de pagos), art. 7 (Condiciones laborales justas), así como art. 55-66 (Acuerdos intergubernamentales para productos básicos).

40. Monbiot (2003), 236.

41. OMC: «Entender la OMC: Información básica. Argumentos a favor de un comercio abierto»: <https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact3_s.htm>, consultado el 24 de abril de 2017.

42. Daly/Cobb (1994), 222.

43. Smith (2005), 371.

44. Daly (1994).

45. Comisión Europea (2016), 15.

46. Morris (2002), 169.

47. Zeitler (2006), 87.

48. Ricardo (2006), 116.

49. Ricardo (2006) 114-117. Compárese con Richter (2004).

50. Smith (2005), 371.

51. Ulrich (2005), 36.

52. Zeitler (2006), 94.

53. Altvater/Mahnkopf (1999), 158-159.

54. Zeitler (2006), 88.

55. Instituto Wuppertal (2005), 101.

56. OMC (2013), 66.

57. Instituto Wuppertal (2005), 148.

58. Matthew Allen: «Die Kosten des Frankenschocks», *Swissinfo.ch*, 14 de enero de 2016.

59. Instituto Federal de Estadística, comunicado de prensa 40/16 de 9 de febrero de 2016.

60. <https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/cadv_e.htm>, consultado el 1 de octubre de 2016.

61. Según la lógica de Ricardo, un único país abastecería al mundo entero de patatas, otro de maíz, un tercero de fresas, un cuarto de vino...

62. Ley Federal de Promoción de la Estabilidad y el Crecimiento en la Economía (StabG), de 8 de junio de 1967.

63. FMI, World Economic Outlook, octubre de 2015.

64. Rodrik (2011), 355.

65. Smith (2005), 17.

66. Instituto Wuppertal (2005), 71.

67. Wackernagel/Beyers (2010), 19 y sig.

68. WWF (2014), 35 y WWF (2016), 77.

69.

<http://www.footprintnetwork.org/content/documents/ecological_footprint_nations/ecologi

70. World Resources Institute (2005), 1-6.

71. WWF (2016b), 9.

72. WWF (2016a), 19 y 27.

73. Martínez-Alier (2002) y Martínez-Alier/Oliveres (2010).

74. World Resources Institute (2005), 1-6.

75. Paech (2012), 83.

76. Jackson (2011), 87.

77. Instituto Wuppertal (2005), 71.

78. Instituto Wuppertal (2005), 64.

79. OMC (2015), 17.

80. Böge (1992).

81. Klimenta (2016).

82. Zeitler (2006), 110.

83. PNUD (2005), 127.

84. OIT (2004), 41.

85. PNUD (1999), 31.

86. Christian Aid, «The economics of failure. The real cost of ‘free’ trade for poor countries», Londres, junio de 2005. Disponible en: https://www.christianaid.org.uk/Images/economics_of_failure.pdf, p. 6-7.

87. Instituto Wuppertal (2005), 99.

88. Naciones Unidas (2015), 9-10.

89. Bairoch (1993), 89.

90. Stiglitz (2006), 109.

91. Patrick Herman y Richard Kuper, *Food for Thought: Towards a Future for Farming*, Londres 2003, XIII.

92. PNUD (2014), 38.

93. Stiglitz (2016).

94. Jakobs (2016), 669.

95. Capgemini (2016), 8-10, y cálculos propios.

96. Oxfam (2016), 2.

97. Rodrik (2011), 91.

98. Rogoff (2005), 2.

99. Martin/Schumann (1996), 17.

100. Zeitler (2006), 94.

101. *Der Standard*, 31 de diciembre de 2004.

102. *Der Standard*, 24 de febrero de 2005.

103. *Der Standard*, 19 de abril de 2004.

104. *Die Presse*, 18 de junio de 2005.

105. *Der Standard*, 31 de octubre de 2006.

106. *Der Standard*, 27 de agosto de 2004.

107. *Profil*, 17 de marzo de 2008.

108. Entrevista en *Die Presse*, 20 de enero de 2007.

109. *Der Standard*, 10 de marzo de 2007.

110. *Der Standard*, 21 de julio de 2005.

111. Dräger (2005), 19.

112. Attac (2006), 69.

113. BPB (Agencia Federal para la Educación Política): Datos y cifras, Globalización.
www.bpb.de/nachschlagen/zahlen-und-fakten/globalisierung/.

114. Roach (2007), 3.

115. UNCTAD (2009), 1.

117. Stiglitz (2006), 86.

118. Adrian Rehn: «6 Mega Corporations Control Almost the Entire Global Cigarette Industry», en *Mic*, 12 de febrero 2014. <<https://mic.com/articles/81365/6-mega-corporations-control-almost-the-entire-globalcigarette-industry#.2no0tEMVn>>.

119. *Süddeutsche Zeitung*, 14 de octubre de 2015.

120. Grupo ETC (2008), 4, 11 y 15.

121. Kathrin Werner: «Bei Bayer und Monsanto reden auf beiden Seiten dieselben Investoren mit», en *Süddeutsche Zeitung*, 21 de septiembre de 2016.

122. Vitali/Glattfelder/Battiston (2011), 6.

123. Vitali/Glattfelder/Battiston (2011), 7-8.

124. Daly (1994).

125. Zeitler (2006), 93.

126. Gallup (2013), 13.

127. Scheidler (2015).

128. Smith (2005), 10.

129. Karl Marx escribió más adelante: «El ser determina la conciencia». (*N. del a.*)

130. Smith (2005), 662.

131. Bairoch (1993), 16.

132. Bairoch (1993), 30-35.

133. Chang (2003), 24.

134. Bairoch (1993), 55.

135. Chang (2016).

136. Chang (2003), 25.

137. List (1841), 476.

138. List (1841), 499.

139. List (1841), 283.

140. List (1841), 499.

141. List (1841), 62.

142. List (1841), 53 y 61.

143. Bairoch (1993), 53.

144. Bairoch (1993), 50-53.

145. Chang (2003), 128-129.

146. Stiglitz (2004), 218.

147. Bhagwati (1998).

148. Samuelson (2004b).

149. Bernhard Kempen: «Das europäisch-kanadische Freihandelsabkommen CETA: Verfassungswidrig?», Seminario en Múnich en el ifoInstitut el 5 de diciembre de 2016.

150. PNUD (2005), 113.

151. Mander/Cavanough (2003), 338 y 348.

152. Lisa Nienhaus: «Falsche Gegner», en *Die Zeit*, 20 de octubre de 2016.

153. Othmar Lahodinsky: «CETA: Feindbild Freihandel», en *Profil*, 30 de octubre de 2016.

154. Andreas Exner: «Solidarische Ökonomien statt Gemeinwohl-Ökonomie», *Social Innovation Network (online)*, 17 de julio de 2011. <www.social-innovation.org/?p=2548>, o Christian Zeller: «Gemeinwohl-Ökonomie», *scharflinks.de*, 12 de diciembre de 2013.

155. Cámara Federal de Economía de Austria: «Gemeinwohl-Ökonomie auf dem Prüfstand. Eine umfassende und kritische Analyse», Dossier de política económica, 27 de agosto de 2013.

156. Grupo de trabajo en cuestiones universales de la Iglesia de la Conferencia Episcopal Alemana, (2006), 23.

157. Citado en Bruni/Zamgani (2013), 74.

158. <<https://www.mitgruenden.at/>>.

159. Misereor (2015), 8-9.

160. www.gnhcentrebhutan.org/what-is-gnh/gnh-today/a-policyscreeningtool/,
consultado el 9 de octubre de 2016.

161. Parlamento Federal Alemán (2013), 28.

162. Ministerio Federal de Medioambiente/Oficina Federal de Medioambiente (2015), 22 y 35.

163. Felber (2014).

164. Instituto Wuppertal (2005), 204.

165. Henry Samuel: «US punishes France with Roquefort tariff», en *The Telegraph*, 16 de enero de 2009; Matthew Dalton: «U.S. Drops Tariffs on Roquefort», en *The Wall Street Journal*, 7 de mayo de 2016.

166. Comisión Europea (2006), 10.

167. Comisión Europea (2006), 11.

168. Bode (2015), 78.

169. Cámara de Comercio de Estados Unidos (2013), 5.

170. Asociación de jueces y fiscales alemanes (2016), 1.

171. Comisión Europea (2011), 4.

172. Christian Felber: «Warnung vor einer neuen TTIP-Finte», en *Der Standard*, 6 de diciembre de 2015.

173. Pinzler (2015).

174. UNCTAD (2014), 125.

175. <<http://investmentpolicyhub.unctad.org/ISDS>>.

176. Compárese con Felber (2014), 28-33.

2. Attac Múmch.

177. Pinzler (2015), 162.

178. Arbitrator and counsel: the double-hat syndrome, *Global Arbitration Review*, Vol. 7(2), 3/15/12.

179. Corporate Europe Observatory (Ed.) (2012), 9.

180. UNCTAD (2014), 114.

181. Markus Becker: «Ein Schritt zur Zerstörung der EU», *Spiegel online*, 25 de octubre de 2016.

182. Klimenta (2006), 245.

183. Mander/Cavanough (2003), 348-349.

184. Zeitler (2006), 121.

185. Sliwka/Rosik-Kölbl (2007).

186. Samuelson (2004a), 143.

187. Davis (2009), 5.

188. *Reuters*, 29 de julio de 2016.

189. *ORF online*, 15 de noviembre de 2016.

190. Stiglitz (2006), 125.

191. Stiglitz (2006), 128.

192. https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=IV-4&chapter=4&lang=en.

193. Miretski/Bachmann (2012), 12.

194. Kozma/Nowak/Scheinin (2010).

195. Kozma/Nowak/Scheinin (2010), 9-10.

196. Kozma/Nowak/Scheinin (2010), 29.

197. PNUD (2015), 6.

198. <https://www.publiceye.ch/de/kampagnen-aktionen/eilaktionen/rana-plaza-fabrikesturz-in-bangladesch/>.

199. Felicity Lawrence: «Costco and CP Foods face lawsuit over alleged slavery in prawn supply chain», en *The Guardian*, 19 de agosto 2015.

200.

[http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?
p=NORMLEXPUB:10011:0::NO::P10011_DISPLAY_BY,P10011_CONVENTION_TYPE_](http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:10011:0::NO::P10011_DISPLAY_BY,P10011_CONVENTION_TYPE_)

201. Stahlmann (2015) y Seidel/Seifert/Winter (2015).

202. [Stahlmann \(2015\)](#), 13.

203. <<http://www.harmonywithnatureun.org/rightsofnature.html>>.

204. <<http://natures-rights.org/>>.

205. Paech (2012), 100-101.

206. Seidl/Zahrnt (2010).

207. Paech (2012).

208. <<http://www.steadystate.org/discover/definition/>>.

209. Johan Schloemann: «Ödnis statt Vielfalt», en *Süddeutsche Zeitung*, 20 de febrero de 2015.

210. Herrmann (2010), Marterbauer (2011).

211. TJN: «TJN responds to new OECD report on automatic information exchange», Comunicado de prensa, 13 de febrero 2014.

[212. Parlamento Europeo \(2016\).](#)

213. Zucman (2014), 12-14 y 87.

214. Capgemini (2016), 7-8.

215. Oxfam International/Development Finance International (2015), 30.

216. Weed (2016), 1.

217. *Der Standard*, 24 de diciembre 2015.

218. Naciones Unidas (2009), 96.

219. Radermacher/Beyers (2011), 338.

220. Giegold (2003), 62.

221. Eurodad (2016), 36.

[222](#). Korten (1995), 56-57.

223. Bakan (2005), 13.

224. Stephens (2002), 55.

225. Korten (1995), 59.

226. Stephens (2002), 57.

227. Conferencia Episcopal Alemana (2006), 32.

228. Monbiot (2014).

229. Eucken (2012), 85.

230. Reinhart/Rogoff (2008), 32.

231. Stiglitz (2002), 244.

232. Berensmann/Herzber (2007), 2-3.

233. Raffer (2011), 84.

234. Keynes (1943).

235. Lionel Robbins citado en Monbiot (2003), 178.

236. Keynes (1943), 20.

237. Keynes (1943), 27.

238. Keynes (1943), 36.

239. Stiglitz (2002), Klein (2007), Felber (2006).

240. George (2007).

241. Monbiot (2003), 185.

242. Naciones Unidas (2009), 110.

243. Herrmann (2016).

244. Fritz (2005), 7.

245. Fritz (2005), 8.

246. Tortora (2003), 5.

247. Raffer (2005), 10.

248. Stiglitz (2006), 112.

249. [Comunicado de prensa de Oxfam Alemania, 20 de diciembre de 2015.](#)

250. Monbiot (2003), XX.

251. Rodrik (2011), 355.

252. Rodrik (2011), 20.

253. Rodrik (2011), 17.

254. Rodrik (2011), 264-266.

255. Rodrik (2011), 310, 326 y 318.

256. Daly (1994).

257. Douthwaite/Diefenbacher (1997), 60.

258. Keynes (1933), 755.

259. Keynes (1933).

260. Goldsmith (2002), 487.

261. Klimenta (2016b).

262. Hopkins (2014).

263. OIT (2004), X.

264. Bakan (2005), 139.

265. Bakan (2005), 153-158.

266. Korten (1995), 276.

267. Ley Fundamental de la República Federal de Alemania, art. 14 (2).

268. Encíclica «Populorum Progressio», 1967, promulgada por el Papa Pablo VI, pár. 23.

269. The Peoples Treaty Working Group (2014), 7.

270. Honegger/Neckel/Magnin (2010).

271. Emmerij/Jolly (2009), 1.

[272](#). Subcomisión de Promoción y Protección de los Derechos Humanos de la ONU (2003).

273. *Ib.*, art. 18.

274. Miretski/Bachmann (2012), 13.

275. Embajada permanente de Australia en la ONU, citado en Miretski/ Bachmann (2012), 33.

276. CCI/OIE (2004), 44.

277. Declaración Universal de los Derechos Humanos, Preámbulo.

278. Campagna (2004), 2018-2019 y 2023.

279. Stephens (2002), 71 y 73.

280. Stephens (2002), 82.

281. Campagna (2004), 1.251.

282. Miretski/Bachmann (2012), 17.

283. Miretski/Bachmann (2012), 34.

284. Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos (2014), 8.

285. Campagna (2004), 1248.

286. Consejo de Derechos Humanos de las Naciones Unidas (2014): «Resolution 26/9 adopted by the Humans Rights Council», 26 de junio de 2014.

287. Martens/Seitz (2016), 5 y 49.

288. Felber (2012).

289. Felber (2016).

290. Mies/Werlhof (1998).

291. <<http://www.christian-felber.at/schaetze.php>>.

292. Felber (2014), 38.

293. Crouch (2008).

294. La Constitución de Weimar entra en vigor el 14 de agosto de 1919; la Constitución Federal Austríaca, el 1 de octubre de 1920.

295. Robert Menasse, *Der Europäische Landbote*, Zsolnay, 2012. Christian Felber, *Retten wir den Euro!*, Deuticke, 2012. Versión castellana, *Salvemos el Euro*, Ediciones Anaya, 2013.

296. Comisión Europea (2005), 2-3.

297. Consejo Europeo (2013), 2-3.

298. Tratado de Lisboa, art. 218, párr. 2.

299. Comisión Europea (2013).

300. <<https://corporateeurope.org/international-trade/2014/07/who-lobbies-most-ttip>>.

301. <<https://www.ecogood.org/de/gemeinwohl-bilanz/gemeinwohl-matrix/>>.

302. El texto legal para la iniciativa ciudadana es digno de mención: «A efectos del presente Reglamento, se entenderá por “iniciativa ciudadana” la iniciativa presentada a la Comisión de conformidad con el presente Reglamento, por la que se invite a la Comisión a presentar, en el ámbito de sus atribuciones, una propuesta adecuada sobre las cuestiones para las que los ciudadanos estimen que se requiere un acto legislativo de la Unión para los fines de la aplicación de los Tratados [...]», Art. 2 del Reglamento (Unión Europea) nº 211/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo de 16 de febrero de 2011 sobre la iniciativa ciudadana.

303. Comisión Europea (2014), 2-3.

304. <<https://stop-ttip.org/es/>>.

305. Comisión Europea (2014), 4.

306. <<http://www.sk-prinzip.eu/>>.

307. <https://www.ecogood.org/media/filer_public/87/0c/870c1bbe-6505-42c2-8559-c98f822bcaed/leitfaden_wirtschaftskonvent_gwo-gemeinde_dezember-2012.pdf>.

308. Felber/Heindl (2015).

309. Comisión Europea, (2013), 37-38.

310. The Alternative Trade Mandate (2013), 7.

311. <<https://www.ecogood.org/de/gemeinwohl-bilanz/gemeinden/>>.

312. Erhard Fürst: «Katastrophe Gemeinwohlökonomie», *Der Standard*, 17 de abril de 2016. Fred Luks: «Schulbuch-Posse: Meinung oder Wissen», *Der Standard*, 8 de abril de 2016.

313. Felber (2014b), 299 sig.

314. Schmitt (2015), 36, 52 y 77-78.

Por un comercio mundial ético

Christian Felber

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal)

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra.

Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47

Título original: *Ethischer Welthandel*

© del diseño de la portada, Sylvia Sans Bassat, 2018

© de la imagen de la portada, Ryoichi Utsumi - Getty Images

© Deuticke, editorial Paul Zsolnay Verlag, Viena, 2017

© de la traducción, Silvia Yusta, 2018

© Centro Libros PAF, S. L. U., 2018

Deusto es un sello editorial de Centro Libros PAF, S. L. U.

Grupo Planeta, Av. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)

www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): febrero de 2018

ISBN: 978-84-234-2918-9 (epub)

Conversión a libro electrónico: Newcomlab, S. L. L.

www.newcomlab.com

¡Encuentra aquí tu próxima
lectura!

EMPRESA



ECONOMÍA



¡Síguenos en redes sociales!



POR UN COMERCIO MUNDIAL ÉTICO



PORQUE EL DEBATE NO ES ENTRE
LIBRE COMERCIO Y PROTECCIONISMO,
SINO ENTRE COMERCIO ÉTICO Y NO ÉTICO

CHRISTIAN FELBER

Autor del bestseller *LA ECONOMÍA DEL BIEN COMÚN*
con más de 25.000 ejemplares vendidos

DEUSTO