

A dónde va el capitalismo español



Pedro Ramiro
Erika González

A dónde va el capitalismo español

Pedro Ramiro y Erika González

traficantes de sueños

Traficantes de Sueños no es una casa editorial, ni siquiera una editorial independiente que contempla la publicación de una colección variable de textos críticos. Es, por el contrario, un proyecto, en el sentido estricto de «apuesta», que se dirige a cartografiar las líneas constituyentes de otras formas de vida. La construcción teórica y práctica de la caja de herramientas que, con palabras propias, puede componer el ciclo de luchas de las próximas décadas.

Sin complacencias con la arcaica sacralidad del libro, sin concesiones con el narcisismo literario, sin lealtad alguna a los usurpadores del saber, TdS adopta sin ambages la libertad de acceso al conocimiento. Queda, por tanto, permitida y abierta la reproducción total o parcial de los textos publicados, en cualquier formato imaginable, salvo por explícita voluntad del autor o de la autora y sólo en el caso de las ediciones con ánimo de lucro.

Omnia sunt communia!

útiles 22

Útiles es un tren en marcha que anima la discusión en el seno de los movimientos sociales. Alienta la creación de nuevos terrenos de conflicto en el trabajo precario y en el trabajo de los migrantes, estimula la autorreflexión de los grupos feministas, de las asociaciones locales y de los proyectos de comunicación social, incita a la apertura de nuevos campos de batalla en una frontera digital todavía abierta.

Útiles recoge materiales de encuesta y de investigación. Se propone como un proyecto editorial autoproducido por los movimientos sociales. Trata de poner a disposición del «común» saberes y conocimientos generados en el centro de las dinámicas de explotación y dominio y desde las prácticas de autoorganización. Conocimientos que quieren ser las herramientas de futuras prácticas de libertad.

© De los textos, Pedro Ramiro y Erika González.
© 2019, de la edición, Traficantes de Sueños.



**creative
commons**

Licencia Creative Commons
Reconocimiento-NoComercial 4.0 España

Usted es libre de:

*Compartir — copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato

*Adaptar — remezclar, transformar y crear a partir del material

El licenciadore no puede revocar estas libertades mientras cumpla con los términos de la licencia.

Bajo las condiciones siguientes:

*Reconocimiento — Debe reconocer adecuadamente la autoría, proporcionar un enlace a la licencia e indicar si se han realizado cambios. Puede hacerlo de cualquier manera razonable, pero no de una manera que sugiera que tiene el apoyo del licenciadore o lo recibe por el uso que hace.

*NoComercial — No puede utilizar el material para una finalidad comercial.

No hay restricciones adicionales — No puede aplicar términos legales o medidas tecnológicas que legalmente restrinjan realizar aquello que la licencia permite.

No tiene que cumplir con la licencia para aquellos elementos del material en el dominio público o cuando su utilización esté permitida por la aplicación de una excepción o un límite.

No se dan garantías. La licencia puede no ofrecer todos los permisos necesarios para la utilización prevista. Por ejemplo, otros derechos como los de publicidad, privacidad, o los derechos morales pueden limitar el uso del material.

1ª edición: 1000 ejemplares, noviembre de 2019

Título:

A dónde va el capitalismo español

Autoras del libro:

Pedro Ramiro y Erika González

Maquetación y diseño de cubierta:

Traficantes de Sueños.

taller@traficantes.net

Edición:

Traficantes de Sueños

C/ Duque de Alba 13

28012 Madrid. Tlf: 915320928

e-mail:editorial@traficantes.net

ISBN: 978-84-120478-9-9

Depósito legal: M-35724-2019

Este libro se ha llevado a cabo con la colaboración de la Agencia Vasca de Cooperación para el Desarrollo



GARAPENERAKO
LANKIDETZAREN
EUSKAL AGENTZIA

AGENCIA VASCA DE
COOPERACIÓN PARA
EL DESARROLLO



EUSKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO

A dónde va el capitalismo español

Pedro Ramiro y Erika González

tragicantes de sueños
útiles

Índice

Introducción	11
1. Las empresas transnacionales en el capitalismo global	17
<i>I. Historia</i>	18
Orígenes	22
Expansión	25
Neoliberalismo y globalización	29
Hasta que llegó la crisis	33
<i>II. Poder</i>	36
Poder político-económico	37
<i>Lex mercatoria</i>	42
Hegemonía cultural	46
Una gran alianza público-privada	52
<i>III. Riqueza</i>	55
Explotación	57
Mercantilización	60
Financiarización	63
Desposesión	66
<i>Modus operandi</i>	69
2. La evolución del capitalismo español	73
<i>I. Desarrollismo</i>	75
De la industrialización a la Guerra Civil	76
De la autarquía a la apertura económica	79
La vía española al capitalismo	83
Oligarquías nacionales	85
<i>II. Modernización</i>	88
Pactos de la Moncloa	89
Modernización vía Europa	91
Privatizaciones	94
Una nueva clase político-empresarial	97

<i>III. Expansión</i>	100
Más Privatizaciones	100
El segundo desembarco	105
Expansión a otras regiones	108
Estados y oligarquías	111
Las promesas incumplidas: impactos	117
3. Crisis, «recuperación» y perspectivas	125
<i>I. El declive del capitalismo español</i>	126
«Salir de la crisis»	127
«La recuperación»	130
Marca España	134
Atracción de inversiones	137
<i>II. El capitalismo del siglo XXI</i>	142
Guerra económica global	142
Democracia mercantilizada	147
La era del capitaloceno	151
<i>III. Alternativas</i>	154
Resistencias y nuevos conflictos	155
Regulación y disputa	159
Más allá del Estado y del mercado	164
El fin del «milagro español»	167
Epílogo	171
Madrid Nuevo Norte, fin de ciclo	172
Los límites del «asalto institucional»	176
Conflicto y ruptura	181
Anexos	185
Índice de tablas y gráficas	195

Introducción

Desde el estallido de la crisis financiera, las sociedades capitalistas han vivido en un estado de inestabilidad permanente. La falta de un horizonte creíble de recuperación económica ha conllevado la imposibilidad de alcanzar una estabilidad duradera a nivel político. En la provincia España, los resultados de la concatenación de elecciones en 2019 parecen haber puesto fin a esa situación. La recuperación de la hegemonía estatal del PSOE y la derrota de los «ayuntamientos del cambio» han venido a certificar el final del ciclo de movilizaciones y «asalto institucional» que se inauguró hace ocho años. Se anuncia así la restauración.

Cuando se ha cumplido una década del estallido financiero, parecería que la «recuperación» ha llegado para quedarse. Las reformas estructurales y los sacrificios exigidos a la población en el marco de las políticas de «austeridad» tienen su correlato en la bonanza de datos macroeconómicos que nos trasladan los grandes medios de comunicación. El mensaje oficial viene a ser: «La salida de la crisis está ahí, a la vuelta de la esquina, solo queda el último esfuerzo». Pero la realidad es que la merma continuada de derechos laborales y sociales, como consecuencia de las políticas aplicadas por los gobiernos al dictado de Bruselas y los poderes financieros, continúa poniendo en entredicho la supuesta recuperación económica del país. El aumento de las desigualdades y la extensión de la precariedad, a todos los órdenes de la vida, han sido claves en la fractura de las clases medias. Hasta 2008 estas habían funcionado como pegamento social, acompañadas de la autopercepción de que «España iba bien» mientras hubiera una cierta capacidad de consumo y un incremento de los valores patrimoniales aunque fuera a través del crédito. Todo eso saltó definitivamente por los aires con el *crack* financiero-inmobiliario de ese año.

En la última década, al tiempo que se iban resintiéndose las costuras del régimen del 78 en paralelo al proceso de recomposición de «nuestra clase política», ha podido constatarse la imposibilidad del capitalismo español para dar inicio a una nueva onda larga de crecimiento y acumulación. En este periodo, las multinacionales españolas solo han podido sostener sus beneficios gracias a los réditos del proceso de internacionalización emprendido en los años anteriores, la devaluación continuada de los salarios, la compra-venta de activos y las ayudas financieras a cargo de las instituciones públicas. Tal repunte de las ganancias empresariales tiene bases muy débiles y seguramente no va a poder mantenerse por mucho tiempo ante la perspectiva de recesión económica, crecimiento de la deuda, extensión de las desigualdades y colapso socioecológico.

En el marco de una crisis financiera global que no solo no ha sido resuelta, sino que más bien amenaza con volver a estallar de manera inminente, el malestar social que dio lugar al ciclo 15M-Podemos no puede ser cerrado ni rápida ni irreversiblemente, tal y como quisieran los grandes poderes económicos. Tras la derrota electoral de confluencias y candidaturas municipalistas que conformaron los «gobiernos del cambio» en las principales ciudades españolas entre 2015 y 2019, parece estar en marcha un proceso de recomposición de los consensos político-económicos. Lo que no deja de ser una «vuelta a la normalidad» pasa por acabar con los rescoldos de las propuestas de ruptura, a la vez que se refuerzan los pilares ideológicos del régimen: orden, responsabilidad, seguridad, propiedad privada.

Más allá, sin embargo, de los avatares de la democracia representativa y de la teatralización de la política, la restauración de los equilibrios institucionales se topa con los límites estructurales de un modelo económico que imposibilita el regreso de la clase media como elemento aglutinante. La pérdida de poder adquisitivo y el empobrecimiento de cada vez más capas de la población, la extensión de las disputas por el acceso a bienes y servicios básicos, la profundización de las desigualdades, el agravamiento del cambio climático y la urgencia de la crisis económica, ecológica, social y de cuidados, lejos de conducir hacia un panorama político de estabilidad, auguran un aumento de la conflictividad a corto plazo.

En el centro de ese conflicto entre el capital y la vida se sitúan las empresas transnacionales, cuyo proceso de expansión ha ido en paralelo a la evolución del capitalismo globalizado. El complejo entramado político, económico, jurídico y cultural en el que se desarrollan

las grandes corporaciones ha adquirido múltiples formas. Bajo esa pluralidad de apariencias se articulan, no obstante, estructuras centralizadas que han perfeccionado formas de organización y explotación a través de diferentes países, mercados y sectores. Las multinacionales cambian su domicilio de un lugar a otro. Se aprovechan de normas y figuras contractuales diferentes. Deslocalizan costes laborales, pasivos ambientales y responsabilidades legales. Se benefician de variadas exenciones fiscales y distintos sistemas de tributación. Conforman una maraña de sociedades pantalla, filiales, proveedores y subcontratistas. Y cuentan en todo momento con el apoyo de los Estados centrales y las instituciones económico-financieras internacionales. Las empresas transnacionales, hilo conductor de este libro, se constituyen como los agentes fundamentales del capitalismo global.

La consolidación y ampliación, en términos políticos, del indudable poder económico de estas corporaciones se apunala también por medio de múltiples instancias. Medios de comunicación, *lobbies* y *think tanks* empresariales se dedican a la construcción y difusión de un relato que legitime socialmente sus objetivos. De esta forma obtienen del Estado un soporte político-económico permanente: diplomacia, acción exterior, créditos blandos, atracción de inversiones, políticas de internacionalización, acuerdos comerciales, incluso intervenciones militares. Esta maquinaria se engrasa mediante la conformación de una clase político-empresarial en la que gobernantes y ejecutivos intercambian sus posiciones en el sector público y el privado, al tiempo que subordinan sus decisiones a los intereses de los grandes poderes económicos.

A lo largo de los últimos ciento cincuenta años, las multinacionales se han constituido como la forma jurídico-económica más perfeccionada para la extracción y acumulación de riqueza. La posición de dominio de estas corporaciones y de los fondos de inversión transnacionales en la economía global responde a un proceso de concentración y centralización del capital que ha tenido lugar durante trescientos años, así como a unas estrategias de expansión que no hacen sino responder a los intereses de sus máximos propietarios y gestores. En alianza con los Estados centrales y las élites locales, las multinacionales han adecuado las legislaciones nacionales e internacionales en su propio beneficio, hasta llegar a confundir su continua necesidad de incrementar las ganancias con el interés general. Este modelo de generación de riqueza y «desarrollo», como veremos en el primer capítulo, ha ido de la mano de la producción de toda una serie de impactos socioecológicos de carácter sistemático.

Las empresas que en las tres últimas décadas han protagonizado la expansión internacional del capitalismo español no son más que un caso particular dentro de esta tendencia global al incremento del poder corporativo. Dos grandes entidades financieras, Santander y BBVA; un gigante tecnológico, Telefónica; cuatro empresas energéticas, Repsol, Endesa, Iberdrola y Gas Natural Fenosa; junto a un puñado de grandes compañías del textil (Inditex y Mango), la construcción (ACS, Acciona, Sacyr, OHL, Ferrovial, FCC) y el turismo (Sol Meliá, NH, Barceló), constituyen el grupo de multinacionales que lideraron la internacionalización del capitalismo español a partir de los años noventa y que hoy son las empresas bandera de la *marca España*.

El proceso de expansión de los negocios de las grandes empresas españolas se resume en cuatro etapas. La primera se inicia en la posguerra y avanza en las cuatro décadas de dictadura franquista; ha sido bien caracterizada como la época del «desarrollismo». La segunda tiene lugar desde la firma de los Pactos de la Moncloa hasta que se producen las privatizaciones de las principales compañías públicas; se conoció como «modernización». La tercera se acompaña en España con el *boom* inmobiliario-financiero y en Europa con la adopción de las reformas económicas impuestas por la entrada en la Unión; tuvo su cénit con la absorción de decenas de empresas extranjeras y representó una «década dorada» para las recién nacidas multinacionales españolas. En el segundo capítulo analizamos cómo se produjo este proceso de expansión y crecimiento de «nuestras empresas», asociado a una extensa colección de graves impactos laborales, económicos, sociales y ambientales, hasta llegar al *crash* global.

En la última parte del libro abordamos la cuarta etapa. Esta comienza con el estallido de la crisis financiera y llega hasta nuestros días, en los que asistimos al cierre del largo ciclo expansivo que han capitaneado los buques insignia de la marca España. El capitalismo español, cuando apenas quedan ya sectores que privatizar, ni nuevos nichos de mercado a los que dirigirse, ahora que la devaluación salarial y la destrucción ecológica difícilmente pueden aumentar mucho más sin provocar fuertes tensiones sociales, se encuentra tocado en su línea de flotación. La especialización turístico-inmobiliaria de la economía española y los réditos de la internacionalización de las grandes corporaciones, que han funcionado como motor del crecimiento de los beneficios empresariales durante dos décadas y media, han mostrado sus límites a la hora de servir de base a un nuevo ciclo de acumulación.

En este marco, «nuestras empresas» se enfrentan a una coyuntura complicada, al menos para seguir generando dividendos al ritmo al que lo han venido haciendo en los últimos años. Aunque disponen de un cierto margen de maniobra, porque todavía pueden seguir rebajando los costes laborales y acelerar el ritmo de venta de activos para recortar sus deudas, todo indica que estamos ante el declive de la *belle époque* del capitalismo español.

La posición periférica de España en el sistema-mundo y su especialización económica en los sectores de la construcción y el turismo, unidas a la imposibilidad de recomposición de la clase media en torno a otro ciclo largo de expansión inmobiliario-financiera, apuntan directamente a una crisis orgánica del capitalismo español. Bajo la superficie de la estabilidad política y la recuperación económica, subyace un mar de fondo marcado por la incapacidad del *spanish model* para caminar hacia la creación de empleo en condiciones aceptables y su tendencia al empeoramiento generalizado de las condiciones de vida. Estos factores se insertan, además, en un contexto mundial caracterizado por las crecientes tensiones geopolíticas, la privatización de la democracia, la emergencia de la crisis socioecológica y el auge de los neofascismos.

En este marco, cualquier propuesta de horizonte emancipatorio y de transformación radical del modelo socioeconómico pasa por abordar el conflicto con las grandes corporaciones, alfa y omega de la lógica global de crecimiento y acumulación de capital. Por encima de las batallas electorales, lo ha recordado el magnate George Soros, «los mercados votan todos los días». Y ahí es donde se sitúan hoy las organizaciones y movimientos sociales que se enfrentan a las grandes empresas que desposeen a las mayorías sociales de los elementos materiales básicos para poder llevar una vida que merezca ser vivida. Esta multitud de luchas y resistencias no solo actúan como dique de contención frente a la expansión del poder corporativo, sino que también están construyendo alternativas capaces a veces de prefigurar imaginarios poscapitalistas al margen del Estado y del mercado.

Más allá de la apuesta por la regulación que llevó a la constitución de «gobiernos del cambio», que cuando se miraron al espejo y enfrentaron sus propias contradicciones casi siempre optaron por hacer políticas que no entraran en confrontación con los grandes poderes económicos, estas iniciativas apuestan por la autoorganización social como vía central para transformar las estructuras de poder. Como aportación a esos procesos, para contribuir a seguir

repensando desde lo colectivo y lo común otros modelos de organizar la economía y la sociedad a partir de la evolución reciente del capitalismo español, hemos escrito este libro.

Esta publicación es fruto de la labor que desde hace una década y media viene realizando el Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL), un proyecto de la asociación Paz con Dignidad dedicado a la investigación, sistematización y denuncia de los impactos de las empresas transnacionales. Y no puede entenderse sin la colaboración de todas las personas con las que hemos podido trabajar durante todo este tiempo, especialmente en los tres años en que nos hemos centrado en la escritura de estas páginas. Queremos agradecer los comentarios y las aportaciones a las diferentes versiones del texto que hicieron Walter Actis, Gonzalo Fernández, Cecilia Fernández, Luis González Reyes, María González Reyes, Juan Hernández Zubizarreta, Tom Kucharz, Júlia Martí, Gorka Martija, Ivan Murray, Luis Nieto Pereira, Amaia Pérez Orozco, Emilio Polo Garrón, Pedro Ramiro Sánchez y Patxi Zabalo. Esperando estar a la altura, dedicamos el libro a la memoria de Ramón Fernández Durán y Miguel Romero «Moro», compañeros y maestros con los que aprendimos el significado de nociones como militancia, solidaridad, apoyo mutuo y cooperación.

1. Las empresas transnacionales en el capitalismo global

Solo con el advenimiento del capitalismo se ha universalizado el uso de la violencia como motor económico, intensificándose más allá de la ejercida anteriormente por cualquier otro sistema. La formación de un sistema global ha permitido al capitalismo externalizar la explotación, multiplicar sus unidades coloniales y acelerar la destrucción de la riqueza natural del planeta.

Silvia Federici¹

En una casa situada en el número 1209 de Orange Street en Delaware, Estados Unidos, tienen su domicilio fiscal 285.000 empresas. En un edificio de ocho plantas en la capital de Bangladesh, miles de trabajadoras pasan catorce horas al día cosiendo para conocidas marcas de ropa occidentales. En la reunión ante sus accionistas, una entidad financiera española presenta un balance saneado y anuncia una ampliación de capital, para al año siguiente declararse en quiebra y ser absorbida por otro gigante de las finanzas. En Colombia, un trabajador autónomo es contratado por una empresa que a su vez ha sido subcontratada por una multinacional para encargarse del mantenimiento de sus redes eléctricas en la costa del Caribe. En un *mall* en Managua o en Manila, pueden contarse por decenas los establecimientos de franquicias de las grandes cadenas de alimentación y comida rápida. En Quito y en La Meca, las obras del metro y del AVE son ejecutadas hoy por las mismas empresas que en el desarrollismo franquista se encargaron de la construcción de cientos de embalses y

¹ Prólogo de Silvia Federici a Maria Mies, *Patriarcado y acumulación a escala mundial*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2019, p. 17.

carreteras en España. En Bruselas, 25.000 *lobbistas* trabajan cada día para que las políticas de las instituciones europeas favorezcan a las grandes compañías. En la Amazonía ecuatoriana, tras más de una década de litigios, las comunidades indígenas han ganado el juicio a una transnacional petrolera, pero no pueden cobrar la indemnización porque la empresa interpuso una demanda contra el Estado ante un tribunal internacional de arbitraje. En numerosas áreas protegidas de África y América Latina, operan multinacionales extractivas que hacen de la biodiversidad un negocio a la vez que cuentan con departamentos de comunicación especializados en añadir mariposas, ríos y flores a sus campañas publicitarias. En sus oficinas centrales en un rascacielos de la zona norte de Madrid, los directivos de una gran corporación se cruzan por los pasillos con abogados, consultoras, técnicas, informáticos, guardias de seguridad y limpiadoras que no forman parte de la plantilla de la empresa que da nombre al edificio.

La versatilidad y la capacidad de adaptación al cambiante contexto político-económico son características de las grandes corporaciones. De ahí que, a pesar de que en las últimas cuatro o cinco décadas la discusión terminológica haya mantenido ocupada a buena parte de la comunidad académica en disciplinas como la Economía y el Derecho, actualmente no exista una definición unívoca y comúnmente aceptada que incluya a la vez todas sus características políticas, económicas y jurídicas. Las que se han convertido en «la institución dominante de nuestro tiempo»² siguen siendo entidades con contornos difíciles de identificar. La complejidad de su naturaleza legal y el constante reacomodo al entorno en el que operan conllevan la permanente necesidad de readecuar los instrumentos conceptuales a las nuevas realidades empresariales.

I. Historia

Las primeras aproximaciones jurídicas a las transnacionales, a mediados del siglo pasado, hacían referencia sobre todo al carácter internacional de estas compañías. En los años sesenta, la revista *Business Week* acuñaba el concepto de multinacional describiéndola como aquella empresa «que tiene su sede en un país pero opera y funciona

² Así las ha caracterizado Joel Bakan, *Capitalismo caníbal. La corporación*, Barcelona, Robinbook, 2009.

de acuerdo a las leyes de otros países».³ En lo esencial, esa definición sigue funcionando a día de hoy. Junto al hecho de que existan múltiples figuras jurídicas que reparten sus sedes por diferentes Estados-nación, la clave de bóveda de las transnacionales es que disponen de una dirección centralizada en la que se toman las decisiones fundamentales, se delimitan las cadenas de responsabilidades y se diseñan tanto la organización interna como las relaciones interempresariales.⁴

Desde la perspectiva económica, hasta la década de los años setenta el análisis de las transnacionales estuvo marcado por criterios cuantitativos, relacionados con factores como el grado de extensión internacional y el volumen de negocio. Posteriormente, se fue asumiendo que esta conceptualización no era suficientemente representativa de la compleja realidad de las multinacionales, que no puede circunscribirse a unos determinados umbrales de ingresos, cifras de trabajadores, número de filiales o porcentaje del accionariado. Tampoco a la forma de organizar la actividad productiva, que puede hacerse de forma separada entre las diferentes subsidiarias o de manera conjunta implantando partes de la cadena de valor en distintos territorios. Las corporaciones buscan los menores costes laborales y fiscales, la abundancia de materias primas a bajo precio, las reglamentaciones más favorables, las posibilidades de extender sus negocios a nuevos sectores y nichos de mercado, la capacidad para apalancar excedentes y la obtención rápida de ganancias para amortizar sus inversiones a corto plazo. Y no distinguen entre vías legales, ilegales o alegales en esa carrera continua por los beneficios; su único objetivo es obtenerlos.

Las empresas transnacionales se mueven en los mercados globales con estructuras organizativas cambiantes. Pueden articularse a través de una empresa matriz con una red de filiales, como es el caso del Banco Santander y sus doscientas sociedades domiciliadas en

³ David E. Lilienthal, «The multinational corporation», Carnegie Institute of Technology, 1960.

⁴ En un diccionario cualquiera, una transnacional —y una multinacional, ya que ambos términos se consideran sinónimos— se define como una sociedad mercantil o industrial cuyos intereses y actividades están establecidos en muchos países. Afinando más, puede decirse que una empresa transnacional o multinacional es aquella que está constituida por una sociedad matriz creada de conformidad con la legislación del país en que se encuentra instalada que, a su vez, se implanta en otros países mediante inversión extranjera directa, sin crear empresas locales o mediante filiales, conforme a la legislación del Estado destino de la inversión. Esta última es la definición incluida en Juan Hernández, Erika González y Pedro Ramiro (eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales*, Barcelona, Icaria, 2012.

territorios de muy baja o nula tributación.⁵ También mediante la concatenación de subcontratas y proveedores, como hacen las grandes marcas del textil; formando conglomerados para integrar toda la cadena de valor, como ocurre en el sector de la energía; o constituyendo *joint-ventures* para acometer proyectos conjuntos entre varias empresas, que es lo que suelen hacer las constructoras. Igualmente, pueden tomar la forma de fondos de inversión o sociedades de capital-riesgo que se dediquen a la compra-venta de participaciones en otras compañías o a la especulación financiera.

Más allá de las diferentes versiones que puedan ofrecer según el contexto, la seña de identidad de una multinacional es que «intenta conducir sus actividades en una escala internacional, como quien cree que no existen fronteras nacionales, sobre la base de una estrategia común dirigida por el centro corporativo».⁶ Una transnacional se constituye al principio como una gran empresa nacional, resultado de un largo y complejo proceso de concentración y centralización de capital, cuyo Estado de origen se configura como el soporte central de su proceso de internacionalización. A partir de ahí, la clave fundamental es su capacidad para determinar las estructuras políticas, jurídicas y sociales del sistema internacional en su conjunto.⁷

Hablamos de compañías mundialmente conocidas como Apple, Google, Microsoft, Amazon o Facebook, las mayores transnacionales del planeta por capitalización bursátil. Y de Exxon Mobil, Toyota, BP, Wal-Mart, JP Morgan Chase o Volkswagen, grandes empresas de la economía productiva y financiera que lideran las clasificaciones por volúmenes de ventas. Y por supuesto de Coca-Cola, Samsung, McDonald's, Disney o Nike, entre las mayores del mundo en

⁵ En 2017, entre todas las empresas del Ibex-35 totalizaron 858 filiales en paraísos fiscales. La lista estuvo liderada por el Banco Santander (207), ACS (109), Repsol (81), Arcelor Mittal (63), Ferrovial (62) y BBVA (46).

⁶ Hacemos nuestra la definición del economista estadounidense Raymond Vernon, *Storm over the Multinationals. The Real Issues*, Cambridge, Harvard University Press, 1977.

⁷ En la misma línea, puede caracterizarse a una transnacional como «una empresa o grupo de empresas, en general de gran tamaño, que a partir de una base nacional, ha implantado en varios países varias filiales y/o subsidiarias, con una estrategia y organización concebida a escala mundial», como hizo Charles Albert Michalet, *Le capitalisme mondial*, París, Press Universitaires de France, 1989, p. 11 (cit. en Eduardo Sánchez Iglesias, *Empresas transnacionales, capitalismo español y periferia europea*, Madrid, Libros de la Catarata, 2016). Véase también François Chesnais, *La Mondialisation du capital*, París, Syros, 1994.

relación con su valor de marca. Entre todas estas multinacionales figuran también los buques insignia del capitalismo español: Telefónica, Santander, Repsol, ACS, Ibedrola, BBVA o Inditex. Según la lista que publica anualmente la revista *Fortune*, el sector de las finanzas es el que concentra los beneficios más elevados, mientras el de la energía centraliza los mayores ingresos. Los gigantes tecnológicos, por su parte, son los que generan actualmente una mayor expectativa de revalorización.

Tabla 1. Las mayores transnacionales del mundo según ingresos, beneficios y capitalización bursátil (en millones de dólares)

Empresa	Origen	Sector	Ingresos		Beneficios		Valor	
Wal-Mart	EEUU	Distribución	500.343	1	9.862	37	290.909	16
State Grid	China	Electricidad	348.903	2	9.533	43	NC	-
Sinopec	China	Hidrocarburos	326.953	3	1.538	310	108.167	79
China Nat. Petroleum	China	Hidrocarburos	326.008	4	-690,5	SD	NC	-
Royal Dutch Shell	R.Unido / Holanda	Hidrocarburos	311.870	5	12.977	23	280.392	17
Toyota	Japón	Automóvil	265.172	6	22.510	13	208.677	33
Volkswagen	Alemania	Automóvil	260.028	7	13.107	22	100.867	94
BP	R.Unido	Hidrocarburos	244.582	8	3.389	165	139.673	58
Exxon Mobil	EEUU	Hidrocarburos	244.363	9	19.710	16	352.423	11
Berkshire Hathaway	EEUU	Finanzas	242.137	10	44.940	3	486.531	7
Apple	EEUU	TIC	229.234	11	48.351	1	856.100	1
British American Tobacco	Reino Unido	Tabaco	26.128	453	48.328	2	155.177	52
ICBC	China	Finanzas	153.021	26	42.324	4	325.611	12
Samsung Electronics	Corea del Sur	TIC	211.940	12	36.575	5	307.732	13
China Construction Bank	China	Finanzas	138.594	31	35.845	6	231.558	23
Alphabet-Google	EEUU	TIC	110.855	52	12.662	25	725.242	2
Microsoft	EEUU	TIC	89.950	71	21.204	16	656.240	3
Amazon	EEUU	TIC	177.866	18	3.033	183	560.404	4
Facebook	EEUU	TIC	40.653	274	15.934	19	512.124	5
Tencent	China	TIC	35.179	331	10.581	32	490.800	6

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de *Fortune* y *Expansión* (2018). [NC: no cotiza en bolsa].

Orígenes

Con la evolución del capitalismo global se han ido estableciendo las condiciones más propicias para que las grandes corporaciones hayan podido colonizar prácticamente todas las esferas de la economía y la vida en sociedad. Hasta tal punto que, como ha descrito Susan George, «las empresas transnacionales son hoy la fuerza colectiva más poderosa del mundo, sobrepasando con holgura a los gobiernos, a los que muy a menudo tienen en sus bolsillos».⁸ Para rastrear sus orígenes, sin embargo, tenemos que remontarnos unos cuantos siglos más atrás.

Hay quienes sitúan el comienzo de las multinacionales en el siglo XV, cuando la Banca de los Médici se expandió desde Florencia a toda Europa y llegó a tener hasta 18 sucursales repartidas por todo el continente.⁹ Otras investigaciones concluyen que el caso más simbólico del florecimiento de estas empresas que operan fuera de las fronteras nacionales se produjo dos siglos después, con la Compañía Holandesa de las Indias Orientales (VOC). Creada en 1602 para controlar el comercio con las diferentes colonias y tomando la forma de sociedad anónima, por medio de la propiedad distribuida en acciones, esta compañía expandió sus activos a otros países, realizó inversiones especulativas, contó con el apoyo del Estado e incluso dispuso de prerrogativas militares. Sus objetivos, entonces, eran los mismos que los de las multinacionales que la sucedieron cuatrocientos años después: «La obsesión por el beneficio y por la “economización de recursos”».¹⁰

La VOC, cuyo ejemplo fue imitado rápidamente por otras empresas, consiguió monopolizar el comercio de especias en el Índico y llegó a dominar las rutas comerciales en el Báltico, el Mediterráneo y el Atlántico. Se convirtió en una gran multinacional aprovechando las ventajas que ofrecía el imperialismo europeo: control de los territorios *manu militari*, trabajo esclavo y división internacional de la producción. Siguiendo un modelo que se extendería hasta mucho tiempo después, las colonias (filiales) ofrecían las materias primas, mientras Europa (matriz) vendía las manufacturas y concentraba los capitales financieros. En el siglo XVIII, la Compañía Británica de las

⁸ Susan George, *Los usurpadores. Cómo las empresas transnacionales toman el poder*, Barcelona, Icaria, 2015, p. 204.

⁹ Antoni Verger, *El sutil poder de las transnacionales*, Barcelona, Icaria, 2003.

¹⁰ Al igual que «la elusión sistemática de aventuras militares y adquisiciones territoriales que no estuvieran justificadas por la “maximización” del beneficio», como describió Giovanni Arrighi, *El largo siglo XX*, Madrid, Akal, 1999, p. 188.

Indias Orientales, gracias al éxito de las relaciones comerciales y la estrategia militar de Inglaterra, tomó el relevo de la VOC en el dominio del comercio internacional.

El momento decisivo para la conformación de las empresas multinacionales modernas llegó en la segunda mitad del siglo XIX, cuando se produjeron dos procesos fundamentales para su impulso definitivo. La evolución del capitalismo en las potencias centrales, por una parte, condujo al establecimiento de políticas que favorecieron el crecimiento de grandes grupos empresariales. Por otra, el desarrollo de nuevas tecnologías se plasmó en los motores de vapor que ampliaron la capacidad de la maquinaria industrial y el transporte, a la vez que mejoraron las comunicaciones y comenzó a utilizarse la electricidad en las ciudades. De la mano de la Revolución Industrial vino el auge de la minería de carbón, la metalurgia de hierro y las fábricas textiles que aplicaban las directrices del liberalismo manchesteriano.

La liberalización de la economía productiva y financiera, el apoyo estatal a la internacionalización empresarial, el crecimiento de las redes de comunicación y transporte, el hecho de disponer de energía fósil abundante y barata fueron los trampolines que impulsaron la expansión de las grandes compañías de Europa y Estados Unidos. Un aspecto decisivo para el salto internacional fue el tamaño que habían adquirido estas empresas, que previamente habían iniciado un proceso de concentración. Esto les llevó a formar oligopolios en los sectores de los hidrocarburos, la minería, la industria y las finanzas.

En EEUU, John D. Rockefeller fundó en 1879 la Standard Oil Trust, que se convirtió en la práctica en un monopolio del petróleo. El banquero J. P. Morgan, dueño de la entidad financiera que aún hoy lleva su nombre, creó la General Electric en 1891 y la U. S. Steel Corporation en 1901, tras fusionar 145 compañías del acero. En Inglaterra, un gigante como Lever Brothers, cuyo nacimiento se remonta a 1885, llegó a monopolizar la producción de jabón antes de convertirse en la transnacional que ahora es conocida como Unilever. A finales del siglo XIX y principios del XX, estas y otras compañías como United Fruit o Ford comenzaron a extender sus negocios fuera de sus países de origen, adquiriendo un papel relevante en el concierto internacional. Un buen número de las grandes multinacionales que hoy nos son familiares tienen sus raíces en aquella época.

En los comienzos del capitalismo industrial, magnates como Rockefeller y Carnegie —dueños de los sectores del petróleo y del

acero y poseedores de las dos mayores fortunas del momento— popularizaron las buenas obras y la filantropía. Otros patronos, como Ford y Kellogg, también crearon sus fundaciones empresariales dedicadas a la caridad y el asistencialismo. Y es que el proceso de expansión de estas corporaciones vino acompañado de un creciente rechazo social a la explotación laboral y la acumulación de riqueza. Los empresarios estadounidenses que habían hecho fortuna tras la guerra civil estadounidense, con sus inversiones en las industrias del ferrocarril y el petróleo, fueron conocidos como los *robber barons* (barones ladrones). Este título derivaba de sus prácticas monopolísticas y del empleo de todo tipo de argucias a la hora de enriquecerse.

En la segunda mitad del siglo XIX algunos empresarios británicos tuvieron que incorporar ciertas mejoras laborales en sus fábricas, como la prohibición del trabajo infantil, forzados por el movimiento obrero. En 1886, gracias a la movilización de miles de trabajadores en las múltiples huelgas que tuvieron lugar en Chicago y también en otras ciudades industriales de Estados Unidos, se logró el reconocimiento de la jornada laboral de ocho horas. Los abusos cometidos por estas compañías en razón de su posición dominante provocaron fuertes protestas. Así, tras una iniciativa regulatoria aprobada en 1890, se abrió un juicio a la Standard Oil que finalmente terminó con su disolución y fragmentación en otras 34 empresas.¹¹ No fue hasta después de las dos guerras mundiales que estas medidas a favor de la «libre competencia» fueron desactivadas y los gobiernos favorecieron de nuevo la formación de gigantes corporativos.

Además de la envergadura, las fusiones y la posición de monopolio, otros tres elementos resultaron fundamentales para la transformación de estas compañías en multinacionales. Primero, la fusión entre el capital industrial y el capital bancario posibilitó la adquisición del músculo financiero necesario para acometer el proceso de expansión transnacional. La Banca Morgan, por poner un ejemplo, colocó consejeros propios en 128 empresas y llegó a controlar grandes corporaciones como General Motors, Monsanto y

¹¹ En 1911 el Tribunal Supremo decretó la fragmentación de la Standard Oil Company, que unos años antes había sucedido a la Standard Oil Trust. A pesar de todo, Rockefeller siguió siendo el principal accionista de las mayores petroleras y mantuvo el dominio sobre el sector que ejerció de motor en el avance del capitalismo global. En la actualidad, las herederas de aquellas 34 empresas independientes están integradas en las mayores multinacionales petroleras del mundo, como ExxonMobil, ConocoPhillips, Chevron o BP. Véase, por ejemplo, José Luis Ceceña, *La nación mexicana frente a los monopolios*, México, Siglo XXI, 2007.

General Electric. Segundo, la disponibilidad de todo tipo de ayudas y apoyos estatales: concesiones, subsidios, donativos, contratos, trato preferente, etc. Durante la Segunda Guerra Mundial, el gobierno estadounidense financió la construcción de industrias, suspendió las leyes anti-monopolio y congeló los salarios para conseguir el apoyo de las grandes corporaciones. Y luego vino el Plan Marshall con sus miles de millones de ayudas condicionadas a la entrada de las compañías norteamericanas en los países europeos en reconstrucción. El tercer factor, presente en realidad desde los albores del capitalismo, fue la combinación de corrupción, fraude y violencia. Es bien conocido cómo grandes empresas como BMW, Volkswagen, Ford, General Motors o Siemens no tuvieron reparos en hacer negocios con la Alemania nazi.

Expansión

El avance del siglo XX trajo consigo un cambio de hegemonía en las relaciones de poder entre las grandes potencias económicas. Inglaterra se vio progresivamente desplazada de su posición dominante en favor de Estados Unidos, que logró consolidarse como potencia hegemónica tras la Segunda Guerra Mundial. Las transnacionales estadounidenses fueron las grandes beneficiarias de la economía de guerra y del proceso de «destrucción creativa» que sirvió para reimpulsar los beneficios empresariales después del *crack* de 1929, la Gran Depresión y las dos guerras mundiales. Si hasta la década de 1930 había sido Inglaterra quien había concentrado la mayor parte de la inversión extranjera directa (IED) en el mundo, los conflictos bélicos que asolaron Europa cambiaron las tornas: las inversiones de EEUU en el extranjero llegaron a representar más de la mitad del total mundial en la década de 1960.¹²

En los llamados «treinta gloriosos», Estados Unidos se consolidó como la gran potencia mundial del polo capitalista. La base material del nuevo ciclo de acumulación que se desplegó desde la Segunda Guerra Mundial hasta la década de 1970 fue proporcionada por el

¹² Hasta 1930, Inglaterra controlaba el 45 % de la IED en el mundo, que entonces se cifraba en un total de 42.000 millones de dólares. En los años sesenta, las inversiones de Estados Unidos representaron el 52 % del total de la IED, que fue de 66.000 millones de dólares en 1963. Para mayor detalle, consúltese Rodrigo D. Avendaño y Mariano Roark, «Acumular, concentrar y flexibilizar. Las empresas transnacionales en los albores del siglo XXI: origen, evolución y tendencias actuales», V Congreso de Relaciones Internacionales, La Plata, 24-26 de noviembre de 2010.

petróleo, que sustituyó al carbón como principal fuente energética. Gracias a este pudo extenderse la agricultura industrializada mediante la «revolución verde», creció el pujante sector del automóvil, que dinamizó la economía de los países centrales, se promovió la construcción de grandes infraestructuras de transporte y se sentaron las bases para la conformación de la sociedad de consumo, a partir de la fabricación en serie y la producción a gran escala.¹³

En el contexto de posguerra nacieron también las instituciones de Bretton Woods, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, encargadas de la estabilidad del sistema monetario y de la concesión de créditos para el «desarrollo» de los países periféricos. En ese escenario global, el patrón dólar-oro se impuso en los intercambios comerciales y el dólar pasó a ser la moneda mundial. Al mismo tiempo, se creó el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) con el fin de eliminar las trabas al comercio internacional. Y EEUU comenzó a firmar con otros países acuerdos bilaterales para la protección de sus empresas en el extranjero. Al igual que en épocas anteriores, el poder militar resultó esencial para el sostenimiento y la ampliación de mercados. En la Guerra Fría se generó el contexto propicio para impulsar el comercio global, en el que las transnacionales estadounidenses fueron las grandes beneficiarias.¹⁴

En este periodo se promovió un tipo de cambio fijo para las monedas, así como la nacionalización de los bancos centrales y las restricciones a la libre circulación de capitales. En la era dorada del keynesianismo, que en Europa tomó la forma del «Estado del bienestar», la regulación estatal marcó las economías de los países centrales. Las grandes compañías se vieron forzadas a aplicar medidas de redistribución, obligadas por la fuerza del movimiento obrero y la necesidad de ceder en algunas cuestiones a fin de frenar el atractivo del comunismo. Los altos niveles de crecimiento económico y las crecientes ganancias empresariales —sobre todo de las compañías del automóvil, la siderurgia, el petróleo y la fabricación de equipos y aparatos

¹³ Así se ha desarrollado la última fase de la «historia de la humanidad desde el papel de la energía (pero no solo)», como reza el subtítulo del primer volumen de la obra que mejor resume la centralidad de los combustibles fósiles en el proceso de expansión —y próximo declive— del capitalismo global: Ramón Fernández Durán y Luis González Reyes, *En la espiral de la energía*, Madrid, Libros en Acción y Baladre, 2014.

¹⁴ La IED de Estados Unidos se multiplicó por seis entre 1950 y 1969. Mientas las empresas de EEUU que podían definirse como multinacionales copaban el 17 % de las ventas de manufacturas en 1950, en 1967 ya controlaban el 42 %; en 1974, el 62%. L. Cecea, *La nación mexicana frente...*

eléctricos— fueron posibles a cambio de «pleno empleo», negociación colectiva y protección social de los trabajadores por parte del Estado. En ese marco, como recuerda Streeck, «junto con el capitalismo administrado por el Estado, la democracia funcionaba como motor del progreso económico y social, redistribuyendo hacia abajo parte de los frutos de la economía de mercado capitalista a través de las relaciones laborales y la política social».¹⁵

En ese ciclo de crecimiento también tuvieron mucho que ver los nuevos sistemas de organización del trabajo, la disponibilidad de energía abundante y barata, y la masificación del consumo a través de la progresión de los salarios. El éxito del modelo de gestión de la fuerza de trabajo implantado en la transnacional Ford dio nombre a esta forma de producción. Con el fordismo, los excedentes crecieron con rapidez gracias a la producción en masa y el trabajo en cadena de acuerdo con el diseño taylorista de especialización del trabajo. Al igual que en etapas precedentes, las corporaciones de mayor tamaño fueron quienes más adoptaron estos métodos y multiplicaron sus ingresos.

La coyuntura cambió a principios de los años setenta. Con la quiebra del patrón dólar-oro y la subida de los precios del petróleo, que se superpusieron a la nueva oleada de movilización obrera y social que dio comienzo en 1968, los grandes propietarios del capital exigieron el restablecimiento de su poder de clase. La coexistencia más o menos pacífica entre capitalismo y democracia, que había imperado en Europa mientras las tasas de ganancia habían ido en aumento, comenzó a saltar por los aires.

Con ello, las grandes corporaciones fueron retornando al camino iniciado a finales del siglo anterior. Se acentuó el proceso de concentración oligopólica, tanto a nivel horizontal, a través de la compra de compañías del mismo sector y la eliminación de la competencia, como vertical, mediante la adquisición de empresas en todas las ramas de las cadenas de producción. Además, las grandes corporaciones no solo ampliaron su posición dominante en las economías nacionales donde se ubicaban sus casas matrices, sino que se lanzaron a la búsqueda de negocios en otros países. A la vez que tomaban posiciones dentro de las economías centrales para acceder a nuevos clientes en

¹⁵ De esta manera, «promovía el aumento del nivel de vida entre la gente común y con ello aportaba legitimidad a aquella; al mismo tiempo, estimulaba el crecimiento económico asegurando un nivel suficiente de demanda agregada», ha escrito Wolfgang Streeck, *¿Cómo terminará el capitalismo? Ensayos sobre un sistema en decadencia*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2017, pp. 37-38.

el marco de una floreciente sociedad de consumo, sacaban partido a la nueva división internacional del trabajo y aprovechaban los bajos costes de extracción de materias primas y de mano de obra en los países de la periferia.

Las grandes compañías privadas, no obstante, se habían encontrado con el obstáculo del creciente proteccionismo en los países periféricos. Al capitalismo de Estado que imperaba en la Unión Soviética se le sumó el hecho de que algunos gobiernos de los territorios donde se localizaban sus explotaciones más rentables habían cambiado de signo, planteando la necesidad de un control estatal sobre los recursos naturales y los principales sectores económicos. En Bolivia, se nacionalizaron las minas en 1952. Irán nacionalizó la Anglo Iranian Oil Company en 1951. Y ese mismo año, tras un periodo de fuertes huelgas organizadas por la Unión Sindical Obrera, el Estado colombiano creó la Empresa Colombiana de Petróleos (Ecopetrol). En aquella época, en América Latina se promovieron la inversión pública y la industrialización por sustitución de importaciones, con el objetivo de eliminar la dependencia económica y comercial respecto de los Estados centrales, así como de redefinir su papel en el nuevo orden mundial.

En este contexto y a fin de asegurar los intereses de las grandes corporaciones, EEUU estuvo detrás de la caída del gobierno iraní en 1953. Un año más tarde, otro golpe de Estado derrocó al presidente de Guatemala y acabó con las políticas de reforma agraria que afectaban a los intereses de United Fruit Company. El 11 de septiembre de 1973, con el apoyo de la CIA y la financiación de transnacionales como ITT, se produjo el golpe militar en Chile. Apenas dos años después de que el gobierno de Salvador Allende hubiera nacionalizado el cobre, se impusieron por la fuerza las reformas que posibilitaron la entrada masiva de las multinacionales en el país. «Nos encontramos frente a fuerzas que operan en la penumbra, sin bandera, con armas poderosas, apostadas en los más variados lugares de influencia», afirmó Allende unos meses antes de que se acabara militarmente con «la vía chilena al socialismo» y se certificara el comienzo del neoliberalismo.¹⁶

¹⁶ A finales de 1972, la Asamblea General de la ONU aplaudió, en pie, un discurso del presidente de Chile en el que señalaba el creciente poder de las empresas multinacionales: «Estamos ante un verdadero conflicto frontal entre las grandes corporaciones transnacionales y los Estados. Estos aparecen interferidos en sus decisiones fundamentales (políticas, económicas y militares) por organizaciones globales que no dependen de ningún Estado y que en la suma de sus actividades no responden ni están fiscalizadas por ningún parlamento, por ninguna institución representativa del interés colectivo».

Neoliberalismo y globalización

Chile fue el banco de pruebas de la ideología neoliberal. Tras el golpe de Estado, la dictadura de Pinochet sirvió en bandeja la economía del país a los *Chicago boys*. Estos dispusieron de todos sus recursos naturales y servicios públicos para reorganizar el modelo económico sin ningún tipo de barreras sociales o políticas. El «éxito» de la implantación del neoliberalismo en aquel país sirvió de base para la extensión de esas mismas contrarreformas a escala planetaria.¹⁷

Ante el final del ciclo de crecimiento de posguerra y la quiebra del proceso de reproducción del capital, las claves de la renovada apuesta del capitalismo fueron la liberalización de prácticamente todos los sectores de la economía productiva y también de los mercados financieros; la desregulación de aquellos aspectos sociales, laborales, fiscales y ambientales que pudieran representar un freno a la rentabilidad de sus negocios; la privatización de empresas estatales y servicios públicos en tanto aceleradores de la acumulación de riqueza por parte de las multinacionales. En todo ello, el Estado, lejos de las teorías sobre el «libre mercado» que preconizaban Hayek, Friedman y otros economistas de la Escuela de Chicago, cumplió un papel decisivo. Quién si no iba a modificar las leyes, aprobar los presupuestos y poner en marcha las políticas y reformas necesarias para implantar el neoliberalismo. Quién si no iba a diseñar y ejecutar las medidas de represión y control social para contener las protestas y movilizaciones que se desencadenarían con la paulatina desaparición del «Estado social» de los «treinta gloriosos».¹⁸

La extensión a nivel planetario del modelo neoliberal fue posible gracias a la combinación de una mezcla de consenso y coerción. Por una parte, la hegemonía del «libre mercado» se forjó sobre los cimientos de la fuerza. Esa ha sido su historia desde las dictaduras militares del Cono Sur, en los años setenta y ochenta, hasta la invasión de Irak a principios de este siglo, pasando por la utilización del 11-S y todo lo que desde entonces se ha venido colocando bajo el paraguas de la «lucha contra el terrorismo» como excusa para restringir

¹⁷ «Un brutal experimento llevado a cabo en la periferia se convertía en un modelo para la formulación de políticas en el centro», ha resumido David Harvey, *Breve historia del neoliberalismo*, Madrid, Akal, 2007, p. 15.

¹⁸ «No tiene ningún sentido oponer mercado libre y Estado. Ningún monarca absoluto ha podido soñar jamás con una estructura burocrática tan perfeccionada como la que se necesitó para imponer el dominio del mercado», recuerda César Rendueles, *Capitalismo canalla*, Barcelona, Seix Barral, 2015, p. 26.

las libertades y dismantelar los derechos sociales. Naomi Klein ha denominado a esta estrategia «doctrina del *shock*»; esta consiste en aprovechar o crear escenarios de crisis en los que, en unas sociedades desorientadas tras el golpe inicial, se puedan impulsar drásticas reformas económicas sin apenas oposición popular.¹⁹ Para eso sirvieron la presión de la deuda externa, como en México, Brasil o Grecia; las catástrofes naturales, como en el caso del tsunami del Sudeste asiático o el huracán Katrina en Nueva Orleans; y por supuesto las sucesivas crisis financieras, hasta llegar al *crash* global de finales de la primera década de este siglo.

Al tiempo, el capitalismo ha tenido una gran capacidad de seducción, arrastre y transformación social. El acceso de amplias capas de la población a la sociedad de consumo y la consolidación de la «clase media» como vector de cohesión social, acompasado con una extensa construcción ideológica y cultural en torno a la «sociedad de propietarios», fueron los elementos principales de ese *soft power*.²⁰ En el marco de la globalización, la condición de posibilidad del crecimiento de los beneficios empresariales ha pasado necesariamente por el debilitamiento del movimiento obrero y la minimización del coste del factor trabajo. Para que todo ello fuera posible sin producir grandes tensiones sociales, se simultanearon las estrategias del «capitalismo popular» y del consumo a crédito. La posesión de vivienda en propiedad, de planes de pensiones privados, de acciones en grandes compañías y de productos «exclusivos» de consumo parecía situar en igualdad de condiciones a quienes vendían su fuerza de trabajo a cambio de un salario y a aquellos que controlaban las rentas del capital.

En el proyecto neoliberal, siempre resultó central la construcción de un terreno de juego propicio para acometer la transnacionalización de los negocios de las grandes empresas. Con ese objetivo, el FMI pasó de otorgar créditos para evitar las devaluaciones a proporcionar préstamos a largo plazo a cambio de que los países aplicaran las

¹⁹ Naomi Klein, *La doctrina del shock. El auge del capitalismo del desastre*, Barcelona, Paidós, 2007.

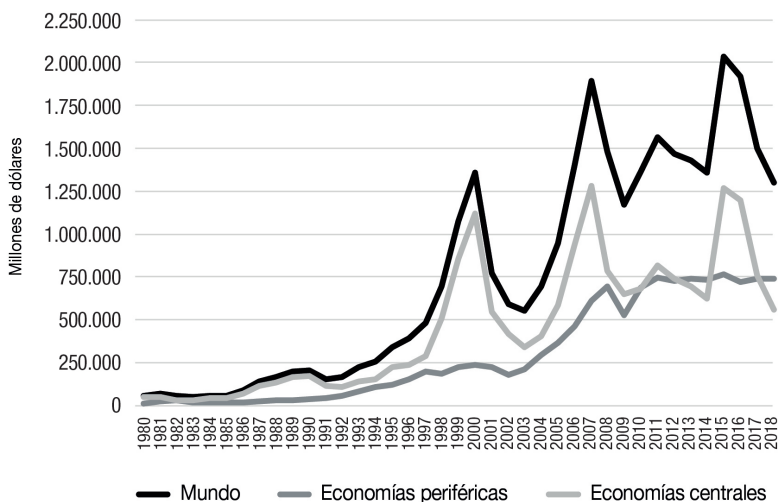
²⁰ «Si el capitalismo no solo ha sobrevivido —contra todos los pronósticos de quienes habían anunciado regularmente su hundimiento—, sino que tampoco ha dejado de extender su imperio, se debe a que ha podido apoyarse en un cierto número de representaciones y de justificaciones compartidas, que han hecho de él un orden aceptable e incluso deseable, el único posible o, al menos, el mejor de los órdenes posibles», sostienen Luc Boltanski y Ève Chiapello, *El nuevo espíritu del capitalismo*, Madrid, Akal, 2002, p. 46.

medidas del Consenso de Washington. Igualmente, la OMC amplió sus objetivos liberalizadores a partir de su ámbito inicial (el comercio) a los servicios básicos, incluida la propia reproducción de la vida mediante los registros de propiedad intelectual.²¹ La liberalización, la desregulación y la privatización, tanto en los países periféricos como en los centrales, fueron los ejes de esa estrategia de expansión global de «las fuerzas del mercado». Desde el *boom* de las privatizaciones de los servicios públicos en los años ochenta y noventa hasta el auge de las empresas de la «economía colaborativa» en la actualidad, la búsqueda de la máxima rentabilidad ha sido el criterio fundamental para determinar en cada momento qué sectores económicos eran los prioritarios para las inversiones de las grandes corporaciones.

Uno de los mejores indicadores para constatar el grado de expansión global de las transnacionales en el periodo neoliberal es la inversión extranjera directa.²² Desde 1980, las inversiones extranjeras han crecido a una tasa anual que duplica el PIB mundial. Mientras la producción de bienes y servicios se ha multiplicado por seis, la IED lo ha hecho por treinta. El crecimiento de estas inversiones en las tres últimas décadas es un reflejo de su poder económico. La inmensa mayoría de la IED a nivel global se canaliza a través de las grandes corporaciones, que han protagonizado los procesos de absorción, compra de activos y adquisición de participaciones accionariales. El aumento de las inversiones extranjeras no deja de ser un espejo de la evolución de las políticas neoliberales, caracterizadas por el hecho de que el papel del Estado en los sectores estratégicos ha sido reemplazado por los intereses de las grandes empresas privadas.

²¹ La OMC es la heredera desde el año 1995 del Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio (GATT), al que se le suman el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS) y el Acuerdo sobre aspectos de los Derechos de la Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC). Para analizar la evolución histórica del papel jugado por las instituciones económico-financieras internacionales, véase Ramón Fernández Durán, *La explosión del desorden*, Madrid, Fundamentos, 1996.

²² La Comisión de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) utiliza dos referencias para definir la inversión extranjera directa: por un lado, la que describe la IED a partir de un «interés duradero en operar fuera de la economía de donde procede el inversor» (FMI, *Manual de la Balanza de Pagos*, 5ª edición, Washington, 1993); por otro, la que considera la existencia de IED cuando una compañía controla la propiedad de al menos el 10 % de las acciones de una filial en un país foráneo (OCDE, *Definición marco de la inversión extranjera directa*, 3ª edición, París, 1996). Como recoge el *Diccionario crítico de empresas transnacionales*, la IED puede definirse como «la inversión de capital por parte de una persona natural o de una persona jurídica (instituciones y empresas públicas, compañías privadas, fondos de inversión, etc.) en un país extranjero».

Gráfica 1. Evolución de la inversión extranjera directa (1980-2018)

Fuente: Base de datos de la UNCTAD.

Tras unas décadas de un cierto encorsetamiento, a caballo del triunfo del neoliberalismo, las finanzas volvían a estar prácticamente libres de cualquier atadura. Si hasta los años setenta las principales inversiones se habían realizado en la economía productiva, a partir de entonces se produjo una acelerada expansión de los mercados de capitales, así como la definitiva financiarización de la economía global. La liberalización y la desregulación de los mercados, unidas a la ingeniería financiera que dio lugar a productos complejos capaces de distribuir los riesgos y de obtener altas tasas de rentabilidad, incrementaron notablemente el volumen de los mercados financieros. Hoy las transacciones que se realizan a diario suponen una magnitud 35 veces superior al valor de la producción de bienes y servicios que se realiza ese mismo día.²³ No es solo que las finanzas tengan más peso que la producción de bienes y servicios, sino que los grandes bancos y fondos de inversión han pasado a detentar el control de prácticamente todos los sectores estratégicos.

²³ Juan Torres López, *La crisis de las hipotecas basura. ¿Por qué se cayó todo y no se ha hundido nada?*, Madrid, Sequitur, 2010.

Hasta que llegó la crisis

Dice David Harvey que «la forma de salir de una crisis contiene en sí misma las raíces de la siguiente».²⁴ Efectivamente, la ola de financiación y endeudamiento que desde los años setenta se expandió por todo el globo llevó, tres décadas después, al *crash* global. El 15 de septiembre de 2008, con la declaración de quiebra de Lehman Brothers, se certificó formalmente el inicio de una crisis financiera que venía incubándose desde el año anterior. El elemento central para sostener los beneficios de los grandes bancos y fondos de inversión de los países centrales había sido la generación de una enorme deuda, fundamentalmente en el mercado inmobiliario, con un riesgo disperso a nivel global a través de instrumentos financieros complejos. Cuando comenzaron los impagos de las hipotecas *subprime* en Estados Unidos, la burbuja explotó.

La bancarrota del cuarto banco estadounidense²⁵ sacó a la luz las inconsistencias estructurales del modelo de crecimiento adoptado en las cuatro décadas anteriores. El estallido financiero generó crecientes dificultades en numerosas entidades financieras y frenó el crédito a la economía productiva. En EEUU y la Unión Europea, los beneficios empresariales se desplomaron. El contagio de los «activos tóxicos» llevó a los gobiernos a presupuestar abultadas partidas para salvar las cuentas de resultados de las grandes compañías. Entre 2008 y 2015, la Comisión Europea llegó a inyectar hasta 747.000 millones de euros a fin de rescatar a las corporaciones financieras.²⁶ Siguiendo la doctrina de «socializar las pérdidas», esta gigantesca transferencia de fondos públicos a manos privadas se tradujo en una multiplicación de las deudas de los Estados. En el caso español, la deuda pública pasó de representar el 39 % del Producto Interior Bruto (PIB) en 2008 al 100 % en 2014; al finalizar 2018, seguía suponiendo el equivalente al 97 % del PIB.

Al comienzo de la crisis se hizo célebre el llamamiento de Nicolas Sarkozy a «refundar el capitalismo sobre bases éticas». El presidente de Francia expresaba, de este modo, los temores de las élites frente al

²⁴ David Harvey, *Diecisiete contradicciones y el fin del capitalismo*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2014, p. 12.

²⁵ El banco había sido fundado en 1850 por la familia Lehman. También en Estados Unidos y en la segunda mitad del siglo XIX, el empresario Marcus Goldman y su yerno Samuel Sachs crearon la entidad financiera que desde entonces lleva el nombre de ambos.

²⁶ Sol Trumbo Vila y Matthijs Peters, *El negocio del rescate ¿Quién se beneficia de los rescates bancarios en la UE?*, Ámsterdam, Transnational Institute, 2017.

rechazo social de un modelo económico desnudado por la caída de los grandes bancos y las tramas ocultas de la financiarización, que en aquel momento empezaban a conocerse. La contestación social llegó a tener expresiones políticas significativas unos años más tarde en países como Grecia y España. Muy pronto, sin embargo, cambió radicalmente el sentido de esa pretendida refundación: «Claro que hay lucha de clases. Pero es mi clase, la de los ricos, la que ha empezado esta lucha. Y vamos ganando». La conocida declaración del multimillonario Warren Buffett resumía bien la dinámica fundamental de la coyuntura internacional tras el estallido financiero. Ciertamente, se estaba produciendo una reformulación del capitalismo; no precisamente sobre «bases éticas», sino por medio de la acumulación por desposesión de los bienes comunes, los derechos sociales y las condiciones para una vida digna de la mayor parte de la población mundial.

Con la crisis financiera, las políticas de ajuste estructural, que en décadas anteriores se habían impuesto a los países periféricos, llegaron también a la Unión Europea. Antes del *crash*, las políticas neoliberales ya habían ido socavando las bases materiales del «Estado del bienestar». Las privatizaciones de los servicios públicos, la reducción del gasto social y la devaluación salarial sirvieron para impulsar el crecimiento en el ciclo anterior. Y en lugar de aminorarse con la crisis, esas contrarreformas se volvieron aún más duras a partir de 2008. Las políticas de disciplina fiscal, flexiseguridad, techo de gasto y «austeridad» aceleraron las dinámicas de desigualdad y empobrecimiento de las mayorías sociales.²⁷ España es un ejemplo.²⁸ mientras en 2004 la quinta parte de la población con menores ingresos concentraba el 7,3 % de la renta nacional, en 2017 esa proporción apenas era del 6,1 %. Desde 2008, la participación en la riqueza neta del 50 % de la población más empobrecida ha disminuido más de cuatro puntos, a la vez que la del 1 % de las personas más ricas se ha incrementado en siete.²⁹

²⁷ Miguel Romero y Pedro Ramiro, «La globalización de la pobreza», *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, núm. 121, 2013, pp. 143-156.

²⁸ Antes del estallido financiero, 11 millones de personas (el 24 % de la población) se encontraban en riesgo de pobreza o exclusión social; en 2016, la cifra había aumentado a 13 millones (28 %). En 2007, había un 25 % de la población de la Unión Europea en riesgo de pobreza; en España, ese porcentaje llegaba entonces al 23 %. Actualmente el dato para la UE se ha rebajado dos puntos, si bien sigue siendo una parte importante de la población. Para más detalle: Eurostat, *People at risk of poverty or social exclusion*, 2018.

²⁹ España es el cuarto país europeo con mayores índices de desigualdad, tan solo por detrás de Bulgaria, Lituania y Letonia; véase Liliana Marcos e Iñigo Macías, «Desigualdad 1- Igualdad de oportunidades 0. La inmovilidad social y la condena de la pobreza», *Informes Oxfam Intermón*, núm. 49, 2019.

«La comunidad empresarial global funciona como un poderoso agente de cambio, como un motor de innovación y creación de empleo, como administrador fiable de recursos, como protector de derechos, como agente de resiliencia».³⁰ Las proclamas anuales del presidente del Foro Económico Mundial desde las montañas de Davos simbolizan cómo las grandes corporaciones siguen tratando de reforzar el relato que las presenta como los actores centrales del progreso, el bienestar de las poblaciones y el desarrollo de los países. En el pensamiento hegemónico, la gran empresa, el crecimiento económico y las fuerzas del mercado se sitúan como los pilares básicos de la salida a la crisis. Y el fomento de la actividad empresarial, la iniciativa privada, la innovación y el emprendimiento, como las palancas esenciales para la recuperación económica. A pesar de su responsabilidad en la actual crisis civilizatoria, las transnacionales continúan presentándose como el motor fundamental para el «desarrollo» y la «lucha contra la pobreza».

Sin considerar los efectos, ni mucho menos las causas, de una crisis que además de económico-financiera es también política, social, ambiental y de cuidados, las instituciones que nos gobiernan han prometido una vuelta a la situación de «bonanza» previa al estallido de la crisis. Para ese regreso a un futuro que se antoja imposible, promueven una huida hacia delante basada en aplicar doble ración de las mismas políticas que llevaron al *crash* financiero hace una década. Según el Fondo Monetario Internacional, las políticas clave para el fortalecimiento de la economía española en el futuro más inmediato son «relanzar el ajuste fiscal estructural y preservar el espíritu de las reformas del mercado de trabajo».³¹ En ese marco se está tratando de generar una nueva onda expansiva de acumulación y crecimiento: la ampliación de la frontera mercantil a escala global, la oleada de tratados comerciales de «nueva generación» y la llamada «cuarta revolución industrial» aparecen como las puntas de lanza del capitalismo del siglo XXI. Pero la realidad es que el capitalismo global, como veremos en el último capítulo, se está enfrentando a sus propios límites.

³⁰ Klaus Schwab, «Las empresas en un mundo cambiante», *Foreign Affairs*, 6 de enero de 2015.

³¹ Así se explicita en FMI, «España: Declaración final de la misión de la consulta del artículo IV de 2018», 3 de octubre de 2018. La Comisión Europea se suma también a este tipo de propuestas y añade como horizonte «el cumplimiento de los objetivos de déficit y la aceleración de la reducción de la deuda pública», como consta en Banco de España, «El Semestre Europeo 2018 y las recomendaciones específicas para España», *Boletín económico* 3/2018, 18 de julio de 2018.

En términos económicos, afrontamos un escenario prolongado de recesión y estancamiento, que camina de la mano de unos crecientes niveles de endeudamiento y desigualdad. En términos políticos, asistimos a la privatización de la democracia y al derrumbe del «Estado social». Y en términos ecológicos, estamos ante el declive de un modelo de crecimiento basado en el consumo de combustibles fósiles y en la depredación ambiental. En ese escenario, cualquier posibilidad de avanzar hacia horizontes emancipadores basados en la equidad social y la justicia ambiental pasa por confrontar los discursos y las prácticas de las grandes corporaciones.

II. Poder

«No somos mercancía en manos de políticos y banqueros». El lema de la manifestación que el 15 de mayo de 2011 recorrió las calles de las principales ciudades españolas señalaba directamente a los grandes responsables de la crisis. Tres meses antes de que se abriera el ciclo 15M, tras reunirse con el presidente del gobierno en La Moncloa acompañado de la cúpula del Ibex-35, Emilio Botín había pronosticado que «2011 volverá a ser un año excelente». Lo que seguramente no imaginaba el máximo mandatario del Banco Santander era que, mediada la primavera, miles de personas indignadas por los efectos de la situación socioeconómica iban a llenar las plazas en todo el país con asambleas y concentraciones multitudinarias. Él mismo sería el protagonista de un buen número de pancartas y carteles: «Tu botín, mi crisis»; «Lo llaman democracia y es Botín».

El presidente de la mayor entidad financiera española concentraba entonces en su propia persona las reclamaciones y demandas sociales contra «la dictadura de los mercados». «¿En crisis? ¿Quién está en crisis?», se preguntaba el banquero en 2008 tras adquirir un banco inglés para proseguir con la expansión global del Santander. Y cuando comenzaron a aplicarse los mandamientos de la Troika, en el país donde los bancos estaban desahuciendo cada día a 300 familias. Botín, símbolo del poder financiero, fue uno de los grandes empresarios que más se significó públicamente a favor del gobierno Zapatero. Gran parte de la indignación expresada en el 15M se dirigió hacia los representantes políticos; los líderes empresariales del capitalismo español fueron el otro blanco preferido de las protestas ciudadanas. La figura de Botín no representaba otra cosa que la posibilidad de poner cara y ojos al poder corporativo, tantas veces difuminado y tan difícil

de identificar pese a desplegarse en prácticamente todos los ámbitos de nuestra vida en sociedad.

Poder político-económico

La dimensión del poder económico de las grandes corporaciones suele representarse gráficamente a través de diferentes comparaciones. La más habitual, si bien poco rigurosa en términos académicos en tanto enfrenta magnitudes diferentes, se basa en comparar el nivel de ingresos anuales de estas compañías con el PIB de los países. De este modo, el valor de mercado de las diez empresas con mejores resultados equivale al PIB de los 180 países con peores cifras macroeconómicas, a los que habitualmente se llama «menos desarrollados». En 2018, de las 100 entidades económicas más grandes del mundo, 69 eran corporaciones y 31 Estados. Poniendo nombre y apellidos a esta situación: Wal-Mart tenía unos ingresos superiores al PIB de España; la facturación de Shell y Toyota estaba por encima de la riqueza nacional de Rusia y Bélgica; Telefónica, BBVA y Repsol gestionaban unos volúmenes de ventas que superaban de largo el PIB de Ecuador, Marruecos y Croacia.³²

De clara utilidad pedagógica, estas comparaciones se quedan cortas a la hora de representar el alcance del poder económico de las multinacionales. Por encima de las cifras de capitalización bursátil o de facturación anual, estas empresas juegan un papel central en los procesos de producción, transporte, comercio, distribución, consumo y financiarización que constituyen los ejes fundamentales del mercado global. Directa o indirectamente, las grandes corporaciones controlan la organización del sistema económico a lo largo de toda la cadena de valor, desde la extracción de materias primas hasta la comercialización de bienes y servicios, de la provisión de productos básicos a la especulación financiera.

Las transnacionales actuales no son más que el resultado del proceso de concentración económica que ha tenido lugar durante las últimas décadas en las áreas de negocio clave para el funcionamiento del sistema-mundo. Los múltiples procesos de absorción, fusión y adquisición de grandes empresas que se han venido produciendo, junto a los que en los próximos años se van a seguir realizando,

³² Comparación entre los ingresos de las empresas en 2017, obtenidos de la clasificación «Global 500» (*Fortune*, 2018) y los valores del PIB de los diferentes países ese mismo año. En el informe *State of Power*, que suele publicar anualmente el Transnational Institute (TNI), se abunda a través de tablas e infografías en este tipo de comparaciones.

redundan en la conformación de oligopolios en casi todos los sectores estratégicos. En España, tres grandes compañías monopolizan el 89 % del mercado eléctrico y del gas, mientras que cinco grandes bancos controlan el 81 % del negocio financiero.³³ A pesar de que en los estantes del supermercado nos pueda parecer que disponemos de una gran variedad de productos de alimentación, limpieza y cosmética, apenas diez grupos transnacionales están detrás de 2.150 marcas que se consumen a diario en todo el planeta.³⁴ Unos cuantos gigantes empresariales, que están en el vértice de la pirámide de las cadenas de valor globales, dominan más de la mitad del mercado de productos tecnológicos y de alto valor añadido.³⁵ El 80 % del comercio mundial se lleva a cabo a través de las cadenas de suministro controladas por las corporaciones transnacionales.³⁶

La posición dominante de las transnacionales en la economía mundial, de acuerdo con la correlación de fuerzas en el marco de las relaciones internacionales, se corresponde con la localización de sus casas matrices en los Estados centrales. Existen más de 100.000 multinacionales, de las que a su vez dependen otras 900.000 filiales.³⁷ Pero la mayoría de estas compañías tienen su sede central en un conjunto de países muy reducido: la Unión Europea, Estados Unidos, Japón y China. Su consolidación como grandes transnacionales responde a una estrecha relación con las potencias económicas donde se ubican sus direcciones corporativas. Los Estados centrales ofrecen un contexto inmejorable para el crecimiento de los beneficios empresariales.

³³ Endesa, Iberdrola y Gas Natural Fenosa (ahora Naturgy) controlan el mercado de electricidad en España. Respecto al sector de las finanzas, según el informe anual del Banco de España, los cinco mayores grupos financieros pasaron de representar el 49 % del activo total del negocio en España en 2008 al 70 % en 2017, veinte puntos porcentuales por encima de la media de la UE. Si a eso se le añaden las operaciones en el extranjero, el grado de concentración bancaria asciende al 81,5 %.

³⁴ Entre ellos están Nestlé, Unilever, PepsiCo, Coca-Cola, Mars, Danone, Procter&Gamble y Kellogg's. Así lo describe Nazaret Castro, *La dictadura de los supermercados*, Madrid, Akal, 2017, pp. 33-35.

³⁵ Peter Nolan, *¿Está China comprando el mundo?*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2014, pp. 28-29.

³⁶ «Las empresas transnacionales coordinan las cadenas de valor mundiales mediante complejas redes de relaciones con los proveedores y diferentes modalidades de gobernanza, de la propiedad directa de las filiales extranjeras a las relaciones contractuales y las transacciones entre partes independientes», ha confirmado la UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo*, Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas, 2013, p. 23.

³⁷ Según los datos de UNCTAD, *World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies*, Ginebra, Naciones Unidas, 2012.

No en vano, sostienen la división internacional del trabajo a través de relaciones comerciales asimétricas que subordinan a las economías periféricas como abastecedoras de *commodities* y mano de obra barata, a la vez que impulsan el auge del capital financiero, la precarización laboral y la mercantilización de bienes y servicios a fin de favorecer a sus propias élites político-económicas.

Tabla 2. Las mayores multinacionales no financieras, según su grado de internacionalización

Empresa	Origen	Activos externos	Activos totales	Ventas externas	Ventas totales
Royal Dutch Shell	R. Unido / Países Bajos	349.720	411.275	152.018	233.591
Toyota	Japón	303.678	435.958	173.529	254.753
BP	R. Unido	235.124	263.316	140.683	183.008
Total	Francia	233.217	243.468	110.255	141.526
Anheuser	Bélgica	208.012	258.381	39.507	45.517
Volkswagen	Alemania	197.254	431.888	192.093	240.366
Chevron	EEUU	189.116	260.078	54.160	110.484
General Electric	EEUU	178.525	365.183	70.352	123.692
ExxonMobil	EEUU	165.969	330.314	121.881	218.608
Softbank	Japón	145.611	220.296	45.324	82.166
Vodafone	R. Unido	143.574	165.367	44.602	52.238
Daimler	Alemania	138.967	256.127	143.547	169.555
Honda	Japón	130.067	169.537	112.614	129.228
Apple	EEUU	126.793	321.686	139.972	215.639
BHP	Australia	118.953	118.953	29.751	30.912
Nissan	Japón	116.612	164.734	88.651	108.189
Siemens	Alemania	115.251	140.309	67.737	88.346
Enel	Italia	111.240	164.010	37.622	75.898
Hutchison	Hong Kong	110.515	130.677	26.050	33.474
Mitsubishi	Japón	107.860	140.879	20.360	59.317
Glencore	Suiza	107.077	124.600	97.927	152.948
Telefónica	España	106.765	130.327	43.504	57.568
Eni	Italia	106.408	131.280	35.510	61.690
Nestlé	Suiza	106.319	129.467	89.307	90.804
BMW	Alemania	106.244	198.730	88.934	104.174

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report*, 2017. Datos en millones de dólares.

A pesar de la creciente entrada de los fondos de inversión transnacionales en el accionariado de estas compañías, EEUU sigue concentrando la mayor parte de las sedes de las casas matrices de grandes empresas. Siguiendo de cerca a las corporaciones estadounidenses, las multinacionales de origen europeo y japonés han ido aumentando su grado de internacionalización, recuperando buena parte del poder económico global en las últimas décadas. Más recientemente, también, las grandes corporaciones chinas han ganado bastantes posiciones respaldadas por un Estado fuerte en un país que se ha convertido en el principal taller del mundo. Las empresas chinas están ya entre las mayores del planeta por volumen de negocio, aunque no tanto por su grado de internacionalización.

El poder empresarial, además de en pocos países, también se concentra en muy pocas manos. Gracias a un conocido estudio publicado hace unos años, ha podido comprobarse que la propiedad de las grandes corporaciones se encuentra altamente centralizada: el 80 % del valor de todas las acciones es controlado por 737 corporaciones, de las que 147 concentran el 40 % del total.³⁸ La mayor parte de este núcleo de poder corporativo está compuesto por entidades financieras como Goldman Sachs, Citigroup, Bank of America o Deutsche Bank. En su versión española, tenemos el caso de La Caixa, que durante muchos años ha sido accionista de multinacionales como Telefónica, Agbar, Repsol, Gas Natural Fenosa y Prisa. En palabras de Alejandro Teitelbaum, «se ha erigido e impuesto un poder mundial transnacional que nadie ha elegido y que se basa, fundamentalmente, en que detenta la propiedad concentrada en gran escala del capital en sus diversas formas».³⁹ Lo cual tiene una traslación obligada a la hora de distribuir los excedentes empresariales: los propietarios de estas compañías se han convertido en los hombres más ricos del mundo.

En los últimos tiempos se ha popularizado un concepto, las llamadas «puertas giratorias». Este ha servido para ilustrar las estrechas relaciones que existen entre el poder económico y los representantes políticos.⁴⁰ Como ejemplos de un fenómeno mundial cuya crítica se ha generalizado, podríamos citar cientos de nombres de expresidentes

³⁸ Stefania Vitali, James B. Glattfelder y Stefano Battiston, «The network of global corporate control», *PLoS ONE*, núm. 6 (10), 2011.

³⁹ Alejandro Teitelbaum, *La armadura del capitalismo. El poder de las sociedades transnacionales en el mundo contemporáneo*, Barcelona, Icaria, 2010, p. 23.

⁴⁰ Este fenómeno ha dado lugar a una extensa bibliografía, en la que destacan títulos como los siguientes: Luis Miguel Montero, *El club de las puertas giratorias*, Madrid, Esfera de los Libros, 2016; Eva Belmonte, *Españopoly. Cómo hacerse con el poder en España (o, al menos, entenderlo)*, Barcelona, Ariel, 2015; Juan Pedro Velázquez-Gaztelu, *Capitalismo a la española*, Madrid, Esfera de los Libros, 2015.

del gobierno, exministros y altos cargos empresariales.⁴¹ Efectivamente, el hecho de que haya gobernantes que nada más dejar el cargo público son contratados por grandes corporaciones es percibido negativamente por la mayoría de la opinión pública, que entiende que se trata de un pago por los servicios prestados. Los grandes bancos, eléctricas, consultoras y bufetes de abogados continúan funcionando a la vez como cantera y como retiro dorado de nuestra clase política.

Tabla 3. Los mayores millonarios del mundo

Nombre	Empresa	País	Patrimonio
Jeff Bezos	Amazon	EEUU	112.000
Bill Gates	Microsoft	EEUU	90.000
Warren Buffett	Berkshire Hathaway	EEUU	84.000
Bernard Arnault	LVMH	Francia	72.000
Mark Zuckerberg	Facebook	EEUU	71.000
Amancio Ortega	Inditex	España	70.000
Carlos Slim	América Móvil	México	67.100
Charles Koch	Koch Industries	EEUU	60.000
David Koch	Koch Industries	EEUU	60.000
Larry Ellison	Oracle	EEUU	58.500
Michael Bloomberg	Bloomberg	EEUU	50.000
Larry Page	Google	EEUU	48.800
Sergey Brin	Google	EEUU	47.500
Jim Walton	Arvest Bank	EEUU	46.000
Rob Walton	Wal-Mart	EEUU	46.200

Fuente: *Forbes*, 2018. Datos en millones de dólares.

En cualquier caso, la metáfora de las «puertas giratorias» resulta insuficiente cuando se quiere explicar en toda su dimensión el poder político-económico de las corporaciones transnacionales. En lo que

⁴¹ José Manuel Durao Barroso, presidente de la Comisión Europea durante una década, fue fichado por Goldman Sachs dos años después de dejar ese cargo. Mario Draghi, hoy presidente del Banco Central Europeo, fue antes director ejecutivo del Banco Mundial y vicepresidente para Europa de Goldman Sachs. Tony Blair y Gerhard Schröder, ex primeros ministros del Reino Unido y Alemania, fueron contratados por JP Morgan Chase y Gazprom nada más salir del gobierno. Rex Tillerson, director ejecutivo de Exxon Mobil, fue nombrado secretario de Estado por Donald Trump — otro magnate de los negocios — al comienzo de su mandato como presidente de EEUU.

se refiere a los negocios más boyantes del capitalismo, en realidad, nunca ha existido una separación real entre el ámbito público y el privado. Ambos espacios han estado siempre interconectados, hasta el punto de que los gobernantes y los ejecutivos de estas empresas forman una única clase político-empresarial con intereses cruzados. Es lo que, en el ciclo 15M-Podemos, se dio en llamar «casta» o «trama»; oligarquía, diríamos en términos más clásicos. Basta recordar, siguiendo el rastro del capitalismo español, la rotación en los consejos de administración de Gas Natural, el Banco Santander, el Canal de Isabel II o las grandes compañías eléctricas.⁴²

En este terreno, el hecho de que los exgobernantes se busquen una jubilación millonaria como asesores o consejeros de las grandes compañías del Ibex-35 es apenas la parte más visible de la maraña de relaciones político-jurídico-económico-mediático-familiares que preside el capitalismo. Este entramado tiene ramificaciones que alcanzan lo más variado de las altas instituciones del Estado. Tal y como hemos visto en España, a medida que se han ido conociendo nuevas operaciones contra la corrupción, esta trama ha protagonizado el saqueo organizado y sistemático de lo público.

Lex mercatoria

La vinculación entre los Estados centrales y las empresas transnacionales, así como la presión que estas ejercen sobre las organizaciones internacionales económico-financieras, permite a las grandes corporaciones reconfigurar políticas y legislaciones a fin de que resulten funcionales a sus propios intereses. Se constituye así una suerte de arquitectura jurídica de la impunidad, un complejo entramado normativo que en las últimas décadas transnacionales —y Estados— han venido construyendo a fin de blindar sus «derechos» por encima de los derechos fundamentales de las mayorías sociales, la soberanía de los pueblos y la propia democracia.

⁴² Felipe González y José María Aznar, expresidentes del gobierno español, entraron a formar parte de la dirección de Gas Natural y Endesa justo una década después de haber privatizado esas mismas compañías. Pedro Solbes y Elena Salgado pasaron de la vicepresidencia económica del gobierno a Enel y Endesa; Manuel Marín, de la presidencia del Congreso a Iberdrola; Eduardo Zaplana y Ángel Acebes, de los ministerios de Trabajo e Interior a Telefónica e Iberdrola; Josep Piqué, del ministerio de Industria y Energía a Vueling, OHL, Seat y Abengoa. Rodrigo Rato, exministro y exdirector del Fondo Monetario Internacional, fue nombrado consejero asesor por Telefónica y el Santander tras su fracaso en la presidencia de Bankia y ser imputado por estafa, apropiación indebida, falsedad contable y delito societario; en octubre de 2018, el vicepresidente del gobierno Aznar, al que Botín llamó el «mejor ministro de Economía de la democracia», ingresó en la cárcel por el caso de las *tarjetas black* de la antigua Caja Madrid.

La historia de la globalización es la historia de una asimetría normativa que se articula en torno a una idea básica: proteger a toda costa los negocios de las multinacionales mediante un ordenamiento jurídico internacional fundamentado en las reglas del comercio y la inversión. Se trata de una nueva *lex mercatoria* compuesta efectivamente por miles de normas: contratos de explotación y comercialización, tratados comerciales bilaterales y regionales, acuerdos de protección de las inversiones, políticas de ajuste y préstamos condicionados, laudos arbitrales, etc. Un derecho duro —normativo, coercitivo, sancionador— que tutela con fuerza los intereses empresariales. Y que al mismo tiempo que garantiza su validez por todo el globo, reenvía sus obligaciones a las legislaciones nacionales, previamente sometidas a la ortodoxia neoliberal. En ese marco, se constata la fragilidad manifiesta del derecho internacional de los Derechos Humanos, junto a una «responsabilidad social» que se articula como un derecho blando (*soft law*) basado en la voluntariedad, la unilateralidad y la no-exigibilidad jurídica.⁴³

En los años de la *globalización feliz* y el «fin de la historia», parecía que los Estados habían perdido su capacidad de legislar y que habían cedido prácticamente todo su poder a las grandes empresas. En realidad, no fue exactamente así: «La idea de la corporación autónoma es más una suerte de fábula abstracta propia de los teóricos neoliberales que un concepto vinculado a la realidad», recuerdan Tombs y Whyte.⁴⁴ Ciertamente, con la globalización neoliberal se produjo una desregulación de cualquier aspecto que tuviera que ver con los derechos laborales, sociales y ambientales. Pero, al mismo tiempo, tuvo lugar también una re-regulación en favor del capital transnacional. Mientras en países como el nuestro casi llegamos a perder la cuenta de cuántas reformas laborales y del sistema de pensiones ha habido, el Estado ha ido firmando cientos de tratados comerciales y acuerdos de protección de inversiones para asegurar los negocios de «nuestras empresas» en el extranjero.⁴⁵

⁴³ Un desarrollo más amplio de estas tesis puede consultarse en Juan Hernández Zubizarreta y Pedro Ramiro, *Contra la 'lex mercatoria'. Propuestas y alternativas para dismantelar el poder de las empresas transnacionales*, Barcelona, Icaria, 2015.

⁴⁴ Steve Tombs y David Whyte, *La empresa criminal. Por qué las corporaciones deben ser abolidas*, Barcelona, Icaria, 2016, p. 36.

⁴⁵ El Estado español ha firmado 62 acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones con 72 países de todo el mundo. Entre ellos, hay cuatro que han denunciado estos acuerdos, y que están en el periodo de remanencia hasta su finalización: Bolivia, India, Indonesia y Sudáfrica. Dado que las competencias en materia de comercio internacional están transferidas a la UE, actualmente es la Comisión Europea quien negocia y firma los tratados con las diferentes regiones y países. Así, la Unión Europea ha firmado 27 tratados comerciales que regulan las relaciones económicas con

Hablamos de tratados comerciales como el TTIP y el CETA, los dos grandes acuerdos de «libre comercio» que la Unión Europea ha negociado con Estados Unidos y Canadá en los últimos años.⁴⁶ También de otros muchos tratados de «nueva generación» que se están negociando en estos momentos. Como el TISA, acuerdo global sobre el comercio de servicios en el que las grandes corporaciones tienen puestas sus miras a fin de seguir ampliando la frontera mercantil. Se trata de macrotratados con los que las transnacionales pretenden asegurar sus ganancias ante un futuro marcado por la continuidad de la crisis, al tiempo que se blindan frente a posibles revueltas sociales y cambios gubernamentales. En las últimas décadas, se han firmado más de 3.000 acuerdos comerciales en todo el mundo, que se suman a las innumerables políticas de ajuste promovidas por el FMI, los préstamos condicionados otorgados por el Banco Mundial o las normas impulsadas por la OMC. Esta hiperinflación normativa está conformando un entramado de reglas en favor del capital, que resulta prácticamente imposible de descifrar; de hecho, está diseñado precisamente para dificultar su impugnación.

La protección de los intereses de las grandes empresas camina de la mano de regulaciones jurídicas sustentadas en el aumento de normas, en su especialización, en su creciente complejidad técnica y fragmentación, en la celeridad en el proceso de elaboración y en la manifiesta imposibilidad de tener un conocimiento actualizado de las mismas. El CETA, sin ir más lejos, consta de más de 1.600 páginas entre el texto central y los anexos, mientras que los Principios Rectores sobre Empresas y Derechos Humanos de la ONU apenas tienen 32 páginas. Miles de páginas para defender el «libre comercio» y las inversiones de las multinacionales, unas pocas para declarar sus obligaciones. Esta es la asimetría jurídica consolidada como principio esencial de la globalización neoliberal.

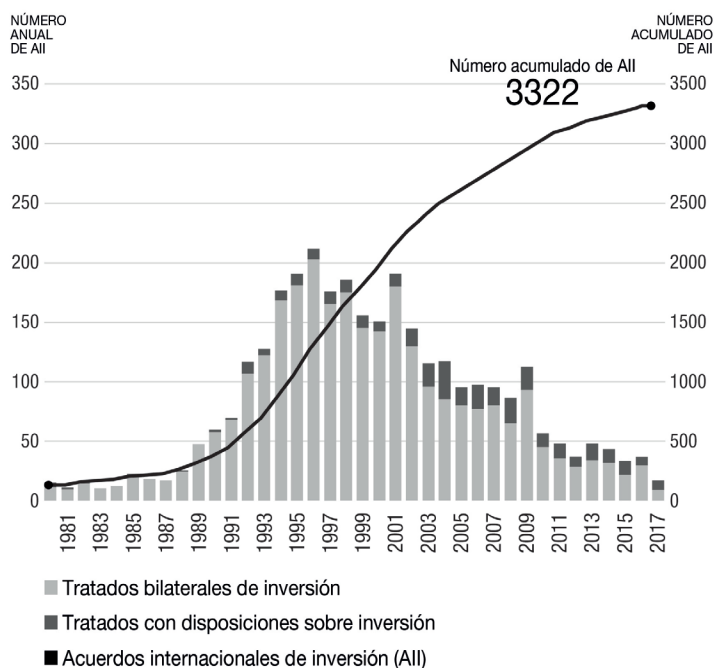
El hecho de que en los tratados comerciales y en los acuerdos de inversión se incorpore el recurso a los tribunales internacionales de arbitraje como el principal mecanismo de resolución de conflictos inversor-Estado simboliza la magnitud de la fortaleza de la *lex mercatoria*. Estos tribunales, caracterizados por la dureza de sus laudos, juegan un papel

58 países. Véase Raquel Hernando, «Acuerdos comerciales y de inversiones firmados por España y la UE», *Informes OMAL*, núm. 17, 2015.

⁴⁶ El Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP, por sus siglas en inglés) se encuentra en *standby* desde la llegada de Trump a la presidencia del gobierno estadounidense. El Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA), negociado entre la UE y Canadá, fue aprobado por el Parlamento Europeo y ratificado por España en 2017.

fundamental en la armadura jurídica de la impunidad: su función es dotar de plena seguridad jurídica a las inversiones realizadas por las multinacionales frente a los Estados receptores. Repsol, Gas Natural Fenosa, Aguas de Barcelona, Telefónica, Iberdrola, Abengoa y Abertis son algunas de las multinacionales que han recurrido a estos tribunales arbitrales privados para defender sus contratos en el extranjero.⁴⁷

Gráfica 2. Tratados de inversión firmados a nivel mundial (1980-2017)



Fuente: UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo*, Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas, 2018.

⁴⁷ Las empresas españolas ocupan el quinto lugar en el ranking de las multinacionales que más demandas han interpuesto ante el CIADI, el tribunal de arbitraje con mayor relevancia en la actualidad. En el 90 % de los casos, estas demandas se han dirigido contra países de América Latina; principalmente, Argentina, Venezuela, México y Ecuador. Al mismo tiempo, España es el tercer país del mundo con más demandas de arbitraje en su contra ante ese mismo tribunal, la mayoría de ellas relacionadas con los recortes de las subvenciones al sector de las energías renovables efectuados por el gobierno español. Más detalles en Beatriz Plaza y Pedro Ramiro, *Justicia privatizada. El Estado español y los mecanismos de resolución de controversias inversor-Estado*, Ecologistas en Acción, OMAL y Universidad de Valladolid, 2016.

En este marco, el concepto de «seguridad jurídica» se concibe únicamente como un principio vinculado a los intereses económicos dominantes. Así se ha podido comprobar cada vez que las empresas españolas han tenido conflictos con los gobiernos latinoamericanos que decidieron renegociar las condiciones, tan favorables, con las que estas empresas operaban en sus países. «El gobierno de Buenos Aires está dispuesto a pasar por encima de contratos, concesiones y cualquier idea de seguridad jurídica que pueda atraer en el futuro a la inversión extranjera», se leía en el editorial de *El País* justo después de que el ejecutivo de Cristina Fernández decretara la expropiación de YPF a Repsol.⁴⁸ Pero estas medidas que tomaron en la última década los gobiernos de Bolivia, Venezuela y Ecuador habrían de servir, por el contrario, para ilustrar que los Estados se encuentran facultados para modificar leyes y contratos con las transnacionales, al menos cuando estos vulneran la soberanía nacional y los derechos fundamentales de la mayoría de la ciudadanía. Básicamente, las normas imperativas sobre derechos humanos y ambientales tendrían que prevalecer sobre las leyes comerciales y los contratos de inversión.⁴⁹ En la práctica, sin embargo, se demuestra una y otra vez que no es así; no se trata de una discusión de técnica jurídica, sino de un conflicto de raíz político-económica.

Hegemonía cultural

Las grandes corporaciones necesitan reelaborar continuamente un relato con el que legitimarse socialmente. La elaboración y divulgación de un discurso que valide sus actividades resulta central a la hora de mantener un estado de opinión favorable al papel de las grandes empresas en el modelo socioeconómico. Las empresas quieren presentarse como el agente fundamental del «desarrollo» y el «Estado del bienestar». Esa estrategia se despliega no solo a través de las campañas de publicidad y marketing, sino también mediante una multitud de *lobbies* y *think tanks* que ponen todos sus esfuerzos en la difusión de una narrativa que confiera legitimidad social a sus objetivos de negocio.

⁴⁸ «No hay ninguna razón para nacionalizar YPF», afirmaba *El País* en su editorial «Por el mal camino», publicado el 3 de abril de 2012.

⁴⁹ Así se recoge en el artículo 53 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, que establece que todo tratado que afecte a una norma imperativa de derecho internacional —como la Declaración Universal de Derechos Humanos, la Carta de las Naciones Unidas o los Pactos Internacionales de Derechos Civiles y Políticos y de Derechos Económicos, Sociales y Culturales— es nulo.

Desde los años noventa, las empresas transnacionales se han ido desligando de los procesos de producción. Deslocalizaron sus fábricas a otros países y externalizaron al máximo posible las siempre necesarias, pero a la vez costosas, tareas de fabricación, montaje y transporte. Su principal foco se ha situado, desde entonces, en la distribución y en la construcción de una potente imagen de marca. La era *No logo* comenzó cuando «las sedes centrales de las empresas tuvieron libertad para dedicarse al verdadero negocio: crear una mitología corporativa lo suficientemente poderosa como para infundir significado a estos objetos brutos imponiéndoles su nombre».⁵⁰ Desde ese momento, las grandes corporaciones ya no se han dedicado a vender productos sino valores y estilos de vida: Swatch no comercializa relojes, sino tiempo; Coca-Cola no ofrece un refresco, nos proporciona felicidad; Apple no distribuye móviles ni ordenadores, te da la posibilidad de ser *cool*; BMW no vende un coche, sino la idea misma de libertad. Por supuesto que el proceso productivo ha seguido existiendo, pero lo que aportaba valor añadido era la construcción cultural de una identidad corporativa.

Más allá de su función original de informar sobre las características de los objetos y productos que se ponían a la venta, la comunicación publicitaria se ha ido constituyendo como el canal privilegiado para la construcción ideológica de la sociedad de consumo. Así, a pesar de las crisis y los impactos socioambientales del capitalismo global, la publicidad ha contribuido a consolidar la idea de que el crecimiento económico podía ser infinito y que las necesidades humanas se satisfacían mediante la libertad de mercado. Pero las multinacionales no tienen ideología; al menos, no otra que el «móvil de la ganancia».⁵¹ El que seguramente pasa por ser el producto más machista del supermercado, el desodorante Axe, y uno de los que más se ha apropiado de los valores feministas, el jabón Dove —«para mujeres reales», reza su conocido eslógan—, son dos marcas bien diferenciadas que en realidad pertenecen a una misma empresa, el gigante transnacional Unilever. Segmentación de mercados, lo llaman en las facultades de publicidad.

⁵⁰ Naomi Klein, *No Logo. El poder de las marcas*, Barcelona, Paidós, 2001, p. 49.

⁵¹ «El mecanismo que el móvil de la ganancia puso en marcha únicamente puede ser comparado por sus efectos a la más violenta de las explosiones de fervor religioso que haya conocido la historia. En el espacio de una generación toda la tierra habitada se vio sometida a su corrosiva influencia». Karl Polanyi, *La gran transformación*, Madrid, La Piqueta, 1989, p. 66.

El primer gran hito en las dinámicas de resistencia internacional contra las empresas transnacionales, que bien podría considerarse como el predecesor de la lucha contra las grandes marcas, se encuentra en la campaña de boicot que se llevó a cabo a finales de la década de 1970 contra Nestlé. La empresa suiza estaba promocionando y vendiendo su leche en polvo como un sustitutivo de la leche materna con el pretexto de que se trataba de una alternativa segura para la alimentación de los países empobrecidos. La respuesta social se plasmó en una petición a nivel mundial para que dejaran de consumirse sus productos. Nestlé reaccionó con un pleito contra varios militantes que habían denunciado estos hechos. Pero esto solo sirvió para otorgar aún mayor notoriedad a la campaña que se alargó durante bastantes años. En aquella época ya empezaban a hacerse muy notorias las críticas a las grandes empresas: Rockefeller, nieto del magnate petrolero y presidente del Chase Manhattan Bank, afirmaba entonces que «el empresario americano está enfrentando la más severa oposición desde la década de 1930. Estamos siendo atacados por humillar a los trabajadores, engañar a los consumidores, destruir el medio ambiente y desilusionar a las jóvenes generaciones».⁵²

En los años noventa se produjo el auge de las grandes campañas globales contra las empresas transnacionales. Tres especialmente se convirtieron en el blanco de las críticas. Nike, acusada de fomentar la explotación laboral y el trabajo infantil en sus fábricas del sudeste asiático. Shell, denunciada por los impactos ambientales generados al querer hundir una plataforma petrolífera en el océano Atlántico y por no hacer nada ante la ejecución del escritor Ken Saro-Wiwa, quien había encabezado un movimiento de protesta pacífica contra la petrolera; el intelectual fue condenado a pena de muerte y ejecutado junto a otros ocho activistas. Y McDonald's, que denunció a dos ecologistas por difundir octavillas en las que afirmaban que la compañía explotaba a sus empleados, colaboraba con el maltrato a los animales y era el máximo representante de la «comida basura»; durante siete años, la compañía se vio envuelta en un proceso judicial que destapó la existencia de un caso de censura corporativa. Desde entonces, al mismo ritmo que las transnacionales «marcaban» territorios y poblaciones, no han parado de crecer las movilizaciones en su contra.

⁵² Así lo recoge en su revisión histórica sobre el surgimiento de la responsabilidad social corporativa (RSC) Rafael Domínguez Martín, «La Responsabilidad Social Global Empresarial (RSGE): el sector privado y la lucha contra la pobreza», *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración*, núm. 76, 2008, p. 67.

Por eso, desde finales de los años noventa, las grandes corporaciones han ido poniendo en marcha diferentes estrategias a fin de transmitir al conjunto de la sociedad el mensaje de que «las empresas más que parte del problema son parte de la solución».⁵³ Del Global Compact, lanzado por la ONU en 1999 en el Foro de Davos con el objetivo de constituirse como «un marco de acción encaminado a la construcción de la legitimación social de los negocios y mercados», a la Cumbre del Clima de 2015 que concluyó con un «acuerdo histórico» que era «jurídicamente vinculante en todo excepto en los objetivos de emisión de gases de efecto invernadero»,⁵⁴ las grandes multinacionales han ido desarrollando diferentes estrategias a fin de ir repositando continuamente su reputación e imagen de marca.

Negar el problema ha sido, desde los comienzos del capitalismo industrial, la primera de las estrategias empresariales para enfrentar las críticas en su contra. En el caso del calentamiento global, las transnacionales han negado, hasta hace muy poco, la existencia de la influencia humana en el cambio climático. Basta recordar las grandes sumas que una de las mayores multinacionales del planeta, la petrolera Exxon Mobil, invirtió durante la primera década de este siglo en la financiación de estudios con los que trataban de rebatir los argumentos de las instituciones internacionales y las organizaciones ecologistas.⁵⁵ Algunos autores han denominado a estas compañías, entre las que se encuentran algunas como Philip Morris, «los mercaderes de la duda».⁵⁶ Algo similar ocurrió cuando Naciones Unidas comenzó a prestar atención a cuestiones como la pobreza, la desigualdad y el desarrollo; las multinacionales negaron sus responsabilidades y trataron de pasárselas a los Estados y a los gobiernos locales.

Las grandes corporaciones han puesto en marcha, al mismo tiempo, grandes procesos de «lavado de cara» —posiblemente el más conocido sea el *greenwashing*, el marketing empresarial que tiene que ver con aspectos medioambientales— que apenas han tenido traducción

⁵³ Lo decía hace unos años el presidente del BBVA, citado en Maria Prandi y Josep M. Lozano (eds.), *La RSE en contextos de conflicto y postconflicto: De la gestión del riesgo a la creación de valor*, Barcelona, Escuela de Cultura de Paz (UAB) y ESADE, 2010, p. 99.

⁵⁴ Eso podía leerse en el editorial «Un salto decisivo», publicado por *El País* el 13 de diciembre de 2015.

⁵⁵ Corporate Europe Observatory, *Bruselas, las grandes empresas energéticas y las puertas giratorias: un hervidero para el cambio climático*, Ámsterdam, 2015.

⁵⁶ Erik M. Conway y Naomi Oreskes, *Mercaderes de la duda. Cómo un puñado de científicos ocultaron la verdad sobre el calentamiento global*, Madrid, Capitán Swing, 2018.

práctica en cambios reales en su *modus operandi*. Básicamente, se trata de un contraataque corporativo para recuperar una imagen que se había deteriorado notablemente tras los escándalos financieros, los desastres ambientales y los conflictos laborales en los que muchas veces se vieron implicadas. Para ello han contado, incluso, con el apoyo de instituciones como la propia ONU. Se ha hablado así de *bluwashing*: numerosas compañías demandadas por violar los derechos humanos, contaminar el medio ambiente, no respetar los derechos laborales y estar involucradas en casos de corrupción disponen hoy del aval que les otorga Naciones Unidas que las considera «empresas responsables».

Crecimiento, empleo, riqueza o sostenibilidad son conceptos recurrentes en el relato que tratan de construir los *lobbies* empresariales a fin de avalar las bondades del actual modelo socioeconómico y minimizar las críticas al mismo. En definitiva, y dado que las consecuencias negativas de la expansión global de las transnacionales han sido documentadas y sistematizadas por diferentes centros de estudios, organizaciones y movimientos sociales de todo el mundo, las grandes empresas han optado por llevar a cabo una extensa producción de discurso a fin de contrarrestar el creciente rechazo social que generan. Las escuelas de negocios y los *think tanks* vinculados a las multinacionales han elaborado informes y análisis que vinculan la presencia internacional de estas empresas con el logro de los objetivos de desarrollo en países periféricos. El objetivo reside en omitir o combatir cualquier crítica que cuestione su centralidad en la economía mundial.⁵⁷

Otra de las estrategias de las grandes corporaciones consiste en la penetración en las instituciones internacionales y los organismos multilaterales encargados de marcar la agenda global. Este proceso de captura corporativa ha sido una constante, especialmente en las tres últimas décadas. Naciones Unidas, sin ir más lejos, ha sufrido un innegable proceso de cooptación empresarial. Sirva como símbolo el caso del PNUD, que en apenas una década pasó de afirmar que «el desarrollo humano es el desarrollo del pueblo, para el pueblo y por

⁵⁷ Mostrando únicamente los impactos positivos de sus actividades en aspectos como la transferencia de tecnología, la mejora de la provisión de bienes públicos y privados, el incremento del empleo, el acceso de las mujeres al mercado de trabajo y el fomento de la inversión como motor de desarrollo. Véanse, por ejemplo: Iliana Oliví, Aitor Pérez y Carlos M. Macías, *Inversión Directa Extranjera y desarrollo: recomendaciones a la cooperación española*, Madrid, Real Instituto Elcano, 2011; Santos M. Ruesga y Ramón Casilda (dirs.), *Impactos de las inversiones españolas en las economías latinoamericanas*, Madrid, Marcial Pons, 2008.

el pueblo» a sostener que «los actores del sector privado impulsados por incentivos del mercado tienen capacidad probada para contribuir a importantes metas de desarrollo».⁵⁸

La producción discursiva y la captura corporativa han ido acompañadas de variadas propuestas de soluciones empresariales en el marco del consenso global sobre el «modelo de desarrollo».⁵⁹ Sin cuestionar en ningún caso los mecanismos de extracción y apropiación de riqueza que están en el centro del sistema socioeconómico realmente existente, desde los principales agentes económicos se han propuesto diferentes conceptualizaciones: «capitalismo creativo», «globalización inteligente», «economía colaborativa», «desarrollo global 2.0», «capitalismo inclusivo».⁶⁰ Se trataba así de seguir avalando la lógica de la autorregulación empresarial, antes que instaurar mecanismos efectivos para obligar a las grandes compañías a respetar la naturaleza y cumplir con los derechos humanos.

El éxito de este discurso se debe medir en el marco de un panorama mediático global en el que los grandes emporios de la comunicación están fuertemente controlados por las transnacionales; ya sea por la financiación a través de las inserciones publicitarias, ya formando parte de su accionariado.⁶¹ También es destacable la presencia de estos discursos en el ámbito educativo: en un contexto de continuos recortes a los presupuestos universitarios, el soporte económico de cátedras y departamentos mediante alianzas público-privadas dinamizadas por grandes empresas hace que las líneas de investigación y la propia docencia están cada vez más condicionadas por los

⁵⁸ PNUD, *El impulso del empresariado. El potencial de las empresas al servicio de los pobres*, Comisión sobre Sector Privado y Desarrollo, Naciones Unidas, 2004, p. 40.

⁵⁹ Miguel Romero y Pedro Ramiro, *Pobreza 2.0. Empresas, estados y ONGD ante la privatización de la cooperación al desarrollo*, Barcelona, Icaria, 2012.

⁶⁰ Véanse, entre otras, publicaciones como las siguientes: Bill Gates, «A New Approach to Capitalism in the 21st Century», Foro Económico Mundial, Davos (Suiza), 24 de enero de 2008; Fundación Rockefeller, *Smart Globalization: Benefiting More People, More Fully*, in *More Places*, Nueva York, 2008; Future Trends Forum, *Innovación social. Reinventando el desarrollo sostenible*, Fundación de la Innovación Bankinter, 2009; C. K. Prahalad y S. L. Hart, «The fortune at the bottom of the pyramid», *Strategy and Business*, núm. 26, 2002.

⁶¹ El grupo Prisa es un caso paradigmático. Este gran conglomerado de la comunicación ha venido organizando en la última década, tanto en América Latina como en España, los encuentros *Invertir en*, con los que se ha dedicado a promocionar —de la mano de otras multinacionales españolas como Telefónica, Ferrovial, Repsol o Indra— las bondades de la inversión extranjera en países como México, Brasil, Chile, Perú, Colombia, Panamá, etc.

intereses corporativos. En esa línea, el Banco Santander ha suscrito un convenio con 1.400 instituciones universitarias de Europa y América Latina para conformar la red Universia. Con esta red trata de convertir a millones de estudiantes en sus clientes, asegurándose una mayor cuota de mercado. En España, el BBVA viene desarrollando desde hace una década su iniciativa *Valores de futuro* para fomentar su particular visión de lo que ha de ser la «educación financiera» en cientos de centros de educación primaria y secundaria.

Una gran alianza público-privada

La evolución del poder económico, político, jurídico y cultural de las empresas transnacionales no podría entenderse sin la alianza estratégica con los aparatos estatales de sus países de origen y la connivencia —aceptada o impuesta— de los Estados de destino. Frente a la percepción de que los intereses de las grandes corporaciones se oponen a los de los Estados-nación, la realidad es que el proceso de expansión global de las transnacionales no habría sido posible sin el apoyo de los Estados centrales. Estos han tenido una función decisiva a la hora de reforzar el Derecho Corporativo Global que protege los negocios privados de la clase político-empresarial. Desde la producción normativa, reforzando su capacidad de legislar en favor de estas corporaciones, hasta la financiación de sus actividades vía exención de impuestos, ventajas fiscales, bonificaciones laborales, créditos blandos o subvenciones a fondo perdido; desde la difusión del discurso hegemónico sobre las virtudes de la gran empresa hasta la ampliación de los dispositivos de represión y control social, pasando por la construcción de infraestructuras de comunicación y transporte; tal y como afirman Tombs y Whyte «forma corporativa y Estado quedan así tan estrechamente conectados que, en el capitalismo contemporáneo, cada uno es la condición de posibilidad del otro».⁶²

Los Estados centrales, a la vez que han contribuido a desregular y «flexibilizar» todo lo que podía resultar desfavorable a los intereses del capital transnacional, han sido del todo funcionales a la expansión de las grandes empresas. A este propósito han empleado todos los mecanismos a su disposición: diplomacia, acción exterior, préstamos, políticas de internacionalización, sanciones comerciales, incluso intervenciones militares. La ecuación vendría a quedar del siguiente modo: los gobiernos apoyan la expansión de las transnacionales con

⁶² Steve Tombs y David Whyte, *La empresa criminal...*, p. 80.

sede en su territorio como la mejor forma de beneficiar a la misma clase político-empresarial de la que ellos forman parte.⁶³ La justificación oficial pasa por el «efecto goteo», con el que se presupone que junto a los grandes propietarios y directivos de estas empresas que van a seguir engrosando sus fortunas, la riqueza irá filtrándose poco a poco a las capas más bajas de la pirámide económica. Con este silogismo se da por sentado, como hizo el presidente de General Motors cuando fue designado secretario de Defensa de EEUU por el presidente Eisenhower en los años cincuenta, que «lo que es bueno para Estados Unidos es bueno para General Motors, y viceversa». Se trata del mismo discurso que han utilizado los sucesivos gobiernos españoles y las principales empresas del país con sus distintas versiones de la Marca España: proyecto de gran alianza público-privada con el que también se ha tratado de fortalecer la percepción social de que aumentar la internacionalización empresarial y atraer inversiones extranjeras era la única forma de salir de la crisis.⁶⁴

Los gobiernos de los Estados receptores, por su parte, suelen desplegar igualmente políticas dirigidas a garantizar los beneficios de las grandes corporaciones. Al igual que en los países donde se localizan las casas matrices de las multinacionales, esta lógica obedece al mantenimiento de los privilegios y la posibilidad de continuar con la acumulación de riqueza para las élites político-empresariales locales. Para lograrlo, las élites se articulan con los capitales transnacionales, a pesar de que eso pueda conllevar una mayor dependencia del contexto económico internacional, restricciones en los presupuestos públicos, profundización de las desigualdades o pérdida de derechos de las mayorías sociales. El mecanismo de las «puertas giratorias» sirve para engrasar este tipo de alianzas: de cada tres comisarios europeos que dejaron su puesto en 2014, uno se convirtió en alto ejecutivo de una gran empresa o de una organización relacionada con alguna multinacional.⁶⁵

⁶³ «El Estado capitalista persigue ventajas y alianzas diplomáticas, comerciales y económicas para asegurar su propia riqueza y poder (o con mayor precisión, la riqueza, estatus y poder de sus dirigentes y de ciertos sectores de la población), robusteciendo la capacidad de los propietarios de amasar cada vez más riqueza en el territorio en el que residen». David Harvey, *Diecisiete contradicciones del capital...*, p. 58.

⁶⁴ Pedro Ramiro, *Marca España. ¿A quién beneficia?*, Barcelona, Icaria, 2014.

⁶⁵ En las negociaciones del acuerdo comercial entre Estados Unidos y la Unión Europea, por cada reunión con un sindicato o una organización de consumidores se produjeron veinte con las grandes empresas y sus asociaciones. Igualmente, el 80 % de las reuniones que mantuvo Miguel Arias Cañete, comisario europeo de Acción por el

La consolidación de un orden global con reglas de funcionamiento a medida del poder corporativo ha sido posible, además de por su particular encaje con los intereses de los Estados nación, por la imprescindible alianza con las instituciones económico-financieras internacionales. Estas han operado como llaves maestras a la hora de eliminar prácticamente cualquier barrera que pudiera oponerse a la libre circulación del capital. A medida que fue avanzando el siglo XX, el FMI, el Banco Mundial y la OMC fueron reforzando su papel como instrumentos para abrir las economías a la liberalización de múltiples sectores y a la desregulación de cualquier circunstancia que no resultase funcional a las transnacionales. En la «época dorada» del neoliberalismo, la financiación de infraestructuras para el abastecimiento de agua y el suministro de electricidad en los países periféricos estuvo condicionada a la entrada de corporaciones estadounidenses y europeas. La «Guerra del agua», que se produjo en Cochabamba (Bolivia) en el año 2000, es seguramente el caso más conocido de las respuestas sociales que generaron estas políticas.⁶⁶

Tras el *crash* de 2008, con el pretexto de salvar el sistema financiero, se abrió otra vía para que las instituciones multilaterales y las grandes corporaciones pudieran seguir ampliando los ajustes estructurales, ahora también en las economías centrales. Grecia ha sido el ejemplo más significativo a nivel europeo: la Convención Europea de los Derechos Humanos, la Carta Social Europea y el propio Estado de Derecho desaparecieron de un plumazo para aplicar aceleradamente un nuevo programa de privatizaciones, incrementar los impuestos indirectos, dismantelar la sanidad pública y acometer sucesivas reformas laborales y del sistema de pensiones. Aunque la mayoría de la población rechazó en referéndum las políticas impuestas por la Troika y demandó el impago de la deuda ilegítima, el FMI y la Comisión Europea hicieron todo lo posible para garantizar el pago de unas deudas que procedían fundamentalmente de los bancos privados griegos, alemanes, franceses e italianos. Al aplicar el plan de privatizaciones, los aeropuertos regionales acabaron en manos de la

Clima y Energía, fueron con el sector privado; sobre todo, con las grandes corporaciones del *Big Energy*: GDF Suez, E.On, Enel o BP, tal y como ha denunciado Corporate Europe Observatory (CEO), *Políticas precocinadas*, Bruselas, 2015.

⁶⁶ Aquellas movilizaciones se desencadenaron a raíz de la privatización del abastecimiento de agua potable, y llegaron a ser tan masivas que acabaron expulsando al consorcio transnacional que quería hacerse con la gestión del servicio. Puede consultarse una revisión del caso boliviano en Erika González y Marco Gandarillas (coords.), *Las multinacionales en Bolivia. De la desnacionalización al proceso de cambio*, Barcelona, Icaria, 2010.

compañía alemana Fraport. Al mismo tiempo, la empresa pública que controlaba la mayor parte de la producción eléctrica en el país pasó a ser una filial de la francesa EDF.⁶⁷

La «dictadura de los mercados» se aplicó en España con un patrón similar. Tras el pinchazo de la burbuja inmobiliaria, las deudas de bancos y cajas de ahorro fueron asumidas en gran medida por el Estado. En septiembre de 2011, de la noche a la mañana y sin ningún tipo de debate ni consulta pública, los dos partidos mayoritarios llegaron a un acuerdo para reformar el artículo 135 de la Constitución Española. Con esta modificación constitucional se priorizaba el pago de la deuda, la estabilidad presupuestaria y el recorte del déficit público por encima de cualquier otra obligación del Estado. «Residuo frente a las nuevas servidumbres que le reclama el capital financiero internacional», resume Emmanuel Rodríguez, «el Estado se adecuaba, poco a poco, a la forma-empresa. Se convierte en una suerte de gigantesca corporación territorial en la cadena de valor global».⁶⁸

III. Riqueza

En marzo de 2017, la misma semana en que cumplía 81 años, el empresario gallego Amancio Ortega anunció la donación de 320 millones de euros a hospitales públicos españoles para la compra de equipamientos para el diagnóstico y tratamiento del cáncer. Unos días después, las asociaciones para la defensa de la sanidad pública de Aragón, País Vasco y Galicia rechazaron al unísono la iniciativa del fundador de Inditex. Exigían «una adecuada financiación de las necesidades mediante una fiscalidad progresiva que redistribuyera recursos priorizando la sanidad pública». Diferentes asociaciones de pacientes y la mayoría de opinadores de los grandes medios de comunicación, por su parte, salieron en tromba a defender al factótum de Arteixo. «Quejarse de esta donación es irresponsable», afirmó entonces la ministra de Sanidad. De lo que nunca se habló en toda esta polémica sobre la conveniencia de financiar los servicios públicos a través de la filantropía corporativa es, sin embargo, del origen de la fortuna de Ortega.

⁶⁷ Al contrario de lo que ha ocurrido en España, las mayores economías centrales que promueven la liberalización en los países periféricos mantienen una participación considerable del Estado en las empresas estratégicas: Fraport, Enel o EDF tienen entre sus principales propietarios a sus respectivos Estados de origen.

⁶⁸ Emmanuel Rodríguez, *La política contra el Estado. Sobre la política de parte*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2018, p. 217.

Un año antes se había emitido en una de las grandes cadenas de televisión el documental *Las víctimas de la moda*, dedicado al análisis del modelo de producción de las multinacionales de la industria textil. En esa edición de *Salvados*, el programa de Jordi Évole que en aquella ocasión batió récords de audiencia, se citaba con nombres y apellidos a grandes compañías españolas como Inditex —propietaria de Zara, Stradivarius, Bershka, Pull&Bear, Massimo Dutti y Oysho—, que han logrado un notable incremento de sus beneficios gracias a la rebaja de costes laborales mediante la externalización y deslocalización de su producción a otros países. «Nada que no se supiese, o que no hubiese sido contado en otros documentales o reportajes hechos antes sobre el tema», escribía Évole al día siguiente de la emisión.⁶⁹ Efectivamente, diferentes organizaciones sociales llevan años denunciando el *modus operandi* empleado por las transnacionales del sector. Según sus informes, los gigantes del textil cometen graves violaciones de los derechos humanos y operan en «condiciones espantosas que equivalen a trabajos forzados». ⁷⁰ «¿La diferencia?», concluía el presentador, «que el nuestro se emitió en una televisión comercial en horario de máxima audiencia».

Entonces pudieron tener voz en *prime time* las trabajadoras subcontratadas por Inditex, tanto en Galicia como en Camboya, para hablar de sus condiciones laborales y mostrar que en el país asiático viven con un salario mensual equivalente al precio en tiendas de cinco jerséis. No obstante, a pesar de la creciente influencia de las redes sociales y ciertos canales comunicativos, sigue siendo muy difícil encontrar en el *mainstream* voces críticas con la raíz del modo de producción capitalista. Es frecuente encontrar noticias sobre los beneficios de Inditex, los donativos de su máximo accionista o el hecho de que su consejero delegado haya sido nombrado embajador de la Marca España, en tanto «representa el dinamismo de la empresa española en todo el mundo». En cambio, sus impactos — «he visto ríos del color de moda de la temporada del vaquero en Occidente», decía una trabajadora del textil en el citado documental— resultan prácticamente invisibles. Como lo es que Inditex, a través de las operaciones de sus filiales en los Países Bajos, Luxemburgo e Irlanda, redujera su factura fiscal en 585 millones de euros entre 2011 y 2014.⁷¹ Precisamente, son estos factores los

⁶⁹ Jordi Évole, «Contradicciones periodísticas», *El Periódico*, 22 de febrero de 2016.

⁷⁰ Martje Theuws y Pauline Overeem, *Flawed Fabrics. The abuse of girls and women workers in the South Indian textile industry*, SOMO e ICN, 2014.

⁷¹ Marc Tataré, *Tax shopping. Exploring Zara's tax avoidance business*, Grupo Los Verdes en el Parlamento Europeo, 2016.

que han hecho posible que los propietarios de las grandes corporaciones se conviertan en multimillonarios, y que luego devuelvan una mínima parte de su riqueza a la sociedad en forma de buenas obras y filantropía.

Explotación

A lo largo de la historia del capitalismo las políticas económicas, las formas de organización social, los valores culturales, la tecnología o la relación entre las personas y la naturaleza han sufrido intensas modificaciones. Al mismo tiempo, los ejes centrales sobre los que se sustenta la extracción y la concentración de riqueza económica han permanecido en buena medida invariables. El principal, la explotación de la fuerza de trabajo. Como han venido analizando las teorías marxistas desde hace dos siglos, el mecanismo clásico de apropiación de la plusvalía generada en el proceso productivo por parte de los dueños del capital sigue siendo la columna vertebral sobre la que descansa la dinámica de crecimiento y acumulación. En el neoliberalismo, la continua devaluación de la fuerza de trabajo ha sido esencial para el sostenimiento de los beneficios empresariales.

Las subcontratas que trabajan para las grandes multinacionales de la moda en el sudeste asiático son al actual capitalismo global lo que en el siglo XIX fueron las fábricas textiles de Inglaterra al capitalismo manchesteriano. En 2013, el derrumbe del Rana Plaza volvió a evidenciar el fracaso de la autorregulación empresarial y de la «responsabilidad social».⁷² Con esta tragedia se puso de manifiesto cómo las cadenas globales de suministro y las complejas estructuras empresariales conformadas por las transnacionales no hacen más que cumplir una doble función. Por un lado, reducen al mínimo los costes laborales; por otro, eluden al máximo el pago de impuestos. Basta con situar la fabricación en países como Bangladesh, El Salvador o Marruecos para disponer de mano de obra en condiciones de semiesclavitud y a la vez rebajar todo lo posible las cargas impositivas. Deslocalizando la producción se desdibujan, además, las responsabilidades legales.

⁷² El 23 de abril de 2013 las trabajadoras del Rana Plaza, un bloque de ocho pisos situado en la capital de Bangladesh que albergaba fábricas textiles de subcontratas de Benetton, Wal-Mart, Primark, Mango o El Corte Inglés, avisaron de la existencia de numerosas grietas en las paredes del edificio y se resistieron a entrar en él. Los supervisores les dijeron que era seguro. A la mañana siguiente, les obligaron a incorporarse a sus puestos de trabajo. Y a las nueve, en plena hora punta, el Rana Plaza —que era propiedad de uno de los dirigentes del partido del gobierno— se vino abajo. El derrumbe provocó la muerte de 1.134 personas, en su mayoría mujeres, y dejó graves secuelas a más de 2.000.

Negar el derecho a sindicarse y a cobrar el salario mínimo, obligar a trabajar en jornadas interminables, no respetar las bajas por maternidad ni las horas extras, castigar las ausencias con reducciones de sueldo o despidos, utilizar mano de obra infantil, perseguir y criminalizar la acción sindical, imponer condiciones que podrían calificarse directamente como trabajo esclavo. Al estudiar cómo funciona actualmente la fábrica global, se observa un patrón que se repite tanto en el textil como en otros muchos sectores de las cadenas mundiales de valor, desde la industria de la alimentación hasta la tecnología. Igualmente, en el sector terciario, predominante en los países centrales tras las sucesivas rondas de desindustrialización y deslocalización, esto tiene su traslación en la creación de un inmenso proletariado de servicios.

La externalización, la precarización y la individualización de las relaciones laborales no son más que las formas que ha ido tomando el proceso de desvalorización de la mano de obra desde los años setenta. Ese ha sido el centro de la estrategia neoliberal de las últimas décadas. Básicamente, se trataba de debilitar al movimiento obrero a través de la deslocalización masiva de la producción hacia regiones con menores costes laborales, así como profundizar la externalización a través de las empresas de trabajo temporal, subcontratas y falsos autónomos. En todo ello ha tenido mucho que ver el sistema de organización del trabajo, con sus nuevas lógicas de empresa-red, extendiendo la tercerización y aprovechando las innovaciones tecnológicas para controlar toda la cadena de producción, distribución y consumo. Con el argumento de la eficacia para responder a los cambios del entorno y adaptarse a la demanda, las grandes corporaciones han desplazado los costes y los riesgos a pequeñas empresas y trabajadores con empleos precarizados y con salarios cada vez menores. Así se ha conseguido introducir mayores cotas de rotación, especialización, reducción de costes fijos y ausencia de responsabilidad de las casas matrices sobre las relaciones laborales de quienes trabajan para ellas.

La explotación de la fuerza de trabajo, en todo caso, ya no se limita solamente al ámbito clásico de las relaciones laborales. Ciertamente, en el marco de la empresa-mundo, «la extracción de plusvalía se amplía más allá de los límites de la fábrica, pues fábrica es, hoy, todo el espacio y tiempo de la vida sometida al *tempo* capitalista». ⁷³ A la vez que se han fragmentado y dispersado las plantillas, se ha fomentado la individualización y se ha ampliado la precarización no solo a la

⁷³ Jorge Moruno, *La fábrica del emprendedor. Trabajo y política en la empresa-mundo*, Madrid, Akal, 2015, p. 24.

contratación, sino también a muchas otras esferas de la vida en sociedad. La penúltima tendencia en este proceso de reconfiguración de la división internacional del trabajo consiste en sustituir a los empleados con derechos laborales y formas de organización colectiva por «autónomos» y «emprendedores». Para las grandes compañías resulta innegable la funcionalidad de estos «empresarios de sí mismos» como agentes de innovación, extensión de mercados, desvalorización de la fuerza de trabajo y empeoramiento de las condiciones laborales. Si a eso le añadimos las potencialidades de las nuevas tecnologías de la comunicación, nos encontramos que lo que se ha dado en llamar «economía colaborativa» no es más que otra forma de seguir despreciándose del coste de la fuerza de trabajo.

Este contexto de explotación del trabajo asalariado no sería posible sin la existencia de un elemento imprescindible y tantas veces invisibilizado: el cuidado y la reproducción social de la fuerza de trabajo, así como de las personas que no pueden ser empleadas. Como nos enseña la economía feminista, para hacer rentable la mano de obra ha sido fundamental relegar el trabajo reproductivo al ámbito privado de los hogares, cuya responsabilidad ha recaído en las mujeres siguiendo la división sexual del trabajo.⁷⁴ La obtención de plusvalía, en el marco del sistema capitalista, sería imposible sin la gratuidad o la precariedad extrema en las labores de reproducción de la vida. En el capitalismo heteropatriarcal, el cuerpo de las mujeres es un ámbito de explotación y resistencia ya que, como explica Silvia Federici, «ha sido apropiado por el Estado y los hombres, forzado a funcionar como un medio para la reproducción y la acumulación de trabajo».⁷⁵ El sostenimiento de la vida se privatiza así por medio del ámbito privado-doméstico o a través del consumo en el mercado.

El pacto capital-trabajo que se produjo en la Europa de posguerra llevó a que los trabajadores pudieran recibir una parte del excedente generado en ese periodo de fuerte crecimiento, vía aumentos de sueldo y mejoras en la negociación colectiva. Pero el auge del neoliberalismo puso punto final a esas políticas de retribución salarial. Ni siquiera cuando ha habido momentos de una cierta bonanza económica se han vuelto a revalorizar seriamente los salarios. De hecho, ha sido justamente la devaluación salarial —junto

⁷⁴ Amaia Pérez Orozco, *Subversión feminista de la economía*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2014.

⁷⁵ Silvia Federici, *Calibán y la bruja. Mujeres, cuerpo y acumulación originaria*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2010, p. 26.

con la extensión de la financiarización — la que más ha contribuido al mantenimiento de los beneficios de las grandes corporaciones. Como puede comprobarse con las mayores empresas del capitalismo español, esta tendencia a la baja de los salarios se mantuvo incluso en la «década dorada», que va desde la segunda mitad de los años noventa hasta el *crash* global. En esa época, a la par que se fue ensanchando la brecha salarial, se fue produciendo una pérdida en la cantidad y en la calidad del empleo en las principales multinacionales españolas.⁷⁶ Con la crisis financiera y la caída de la demanda en los países centrales, esta tendencia se agudizó aún más; desde 2013, los excedentes empresariales superan a las rentas salariales en el cómputo del PIB español.

Mercantilización

Controlar el territorio y la naturaleza, que no es sino la base material del capitalismo global, es controlar el que ha sido otro de los ejes centrales de acumulación desde el principio de los tiempos. De hecho, el capital siempre ha tratado de mercantilizar y comercializar todos los «recursos naturales» a los que ha podido tener acceso. El continuo proceso de reproducción del capital requiere aportaciones crecientes de materiales y energía. Por eso, las transnacionales presionan continuamente para seguir consolidando su dominio en este ámbito: liberalizando la explotación de bienes naturales a través de planes de ajuste y políticas neoliberales a nivel nacional; firmando acuerdos comerciales que fomentan la mercantilización de todo tipo de bienes y servicios a escala mundial; construyendo la dimensión física de los tratados de inversión, las grandes infraestructuras de transporte por las que circulan los materiales que requiere el metabolismo capitalista; eliminando las trabas legales y sociales que dificultan la ampliación de la frontera extractiva en la búsqueda de nuevos yacimientos minero-energéticos.

Dos siglos después de que la utilización masiva de combustibles fósiles y recursos minerales posibilitara el despegue del capitalismo industrial, la explotación del territorio sigue siendo esencial para el

⁷⁶ Mientras Unión Fenosa, por poner un ejemplo, aumentó entre 1998 y 2007 sus ganancias a un ritmo del 18 % anual, bajó los sueldos de su plantilla en un promedio del 1,5 % cada año. En el mismo periodo los beneficios del Santander aumentaron a una media anual del 17 %, a la vez que el número total de empleados del banco se fue reduciendo en un 4 % cada año. Véase Alberto Garzón, «Empresas transnacionales españolas: a más beneficios, menos salarios», *Pueblos*, núm. 43, 2010, pp. 26-28.

funcionamiento del sistema económico.⁷⁷ Las imágenes de una mina a cielo abierto en Colombia, de los campos petrolíferos en Nigeria o de los monocultivos de soja en Paraguay chocan frontalmente con la idea de que se está produciendo una desmaterialización de la economía. La terciarización de la matriz productiva y el desplazamiento de la mayoría de las industrias a los países periféricos han extendido la percepción de que se ha reducido la dependencia de estos recursos y materias primas. Pero la realidad es más bien la contraria: el incremento en el consumo de todo tipo de objetos tecnológicos y *gadgets*, la extensión de la movilidad motorizada, la demanda de productos agroindustriales y la intensificación del comercio mundial requieren una búsqueda permanente de minerales, hidrocarburos, agua, suelos y nuevos bienes comunes que mercantilizar.

Las consecuencias de este modelo para la vida en el planeta están siendo severas: «El funcionamiento del clima, la composición y las características de los ríos, mares y océanos, la diversidad y complejidad de la biodiversidad y el paisaje se han alterado, convirtiendo al sistema urbano-agro-industrial en la principal fuerza geomorfológica».⁷⁸ El agotamiento de los combustibles fósiles, la creciente producción de residuos y el aumento de los conflictos socioambientales son apenas la parte más visible de una crisis ecológica de dimensiones planetarias que resulta cada vez más difícil de ignorar. Estamos ante la sexta extinción masiva de especies en la historia de la Tierra; entre 1970 y 2014, las actividades humanas han sido responsables de la reducción del 60 % de la población mundial de peces, aves, mamíferos, anfibios y reptiles.⁷⁹

A esta pérdida acelerada de biodiversidad hay que añadir la emergencia del cambio climático. Este está desencadenando una nueva oleada de graves efectos socioecológicos. Según las previsiones de la Agencia Internacional de la Energía, la demanda de producción energética se triplicará para el año 2050. A su vez, Naciones Unidas alerta de que actualmente hay 64 millones de personas que han sido

⁷⁷ Algunas de las que en la actualidad son las mayores compañías extractivas del planeta ya existían en la época en que se publicó *El capital*. La multinacional BHP Billiton, una de las mineras más grandes del mundo, es el resultado de la fusión entre Billiton, fundada en Holanda en 1860, y BHP, creada en Australia en 1885. Por su parte, los gigantes petroleros ExxonMobil y Chevron provienen de la Standard Oil, creada en 1870.

⁷⁸ «Y sus impactos durarán milenios y condicionarán cualquier evolución futura», aseguran Ramón Fernández Durán y Luis González Reyes, *En la espiral de la energía...*, p. 499.

⁷⁹ M. Grooten y R.E.A. Almond (eds.), *Informe Planeta Vivo 2018: Apuntando más alto*, WWF, 2018.

desplazadas de sus lugares de origen por causas relacionadas con el aumento global de las temperaturas.⁸⁰ Hasta una institución que suele hacer previsiones muy conservadoras, como el Panel Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático (IPCC), ha avisado de que el incremento de medio grado adicional en la temperatura del planeta para mediados de este siglo supondría duplicar los riesgos asociados al cambio climático, efectos que ya serían irreversibles. En la región mediterránea, sin ir más lejos, ese aumento de temperatura de 1,5 a 2° C significaría la diferencia entre la adaptación de importantes ecosistemas o, directamente, su desaparición.

Aunque apenas noventa corporaciones son responsables de dos tercios de todas las emisiones de dióxido de carbono y metano producidas durante la era industrial,⁸¹ las instituciones internacionales, los gobiernos de los países centrales y las empresas transnacionales apuntan a la corresponsabilidad del conjunto de la población en esta situación. En la era del capitaloceno,⁸² en lugar de abordar de raíz el cambio del modelo productivo para tratar de adaptarlo a los límites físicos del planeta, los Estados y las grandes compañías siguen ensayando fórmulas a fin de continuar con las mismas dinámicas de producción, distribución, consumo y acumulación. La lógica del crecimiento económico, por más que se le añadan los adjetivos de «sostenible», «inclusivo» o «verde», no es compatible con la biosfera.

A pesar del énfasis en las innovaciones tecnológicas y los avances en la eficiencia, ni siquiera el acelerado agravamiento del cambio climático está promoviendo un cambio de rumbo en la economía mundial. Peor aún, las grandes corporaciones consideran la crisis ecológica como un provechoso nicho de negocio. El comercio con las

⁸⁰ «ACNUR calcula que el calentamiento global podría empujar al exilio a mil millones de personas en las próximas décadas», asegura el informe de Ecologistas en Acción y La Transicionera, *Caminar sobre el abismo de los límites. Políticas ante la crisis ecológica, social y económica*, 2017, p. 12.

⁸¹ Óscar Reyes, «Cambio climático, S.A.: la gestión del riesgo y la obtención de ganancias por parte de las corporaciones transnacionales en un mundo de cambio climático descontrolado», en Nick Buxton y Ben Hayes (eds.), *Cambio climático, S.A.*, Madrid, Fuhem Ecosocial, 2017, p. 96.

⁸² Desde que en el año 2000 el Nobel de química Paul Crutzen acuñó el término, se ha venido hablando del antropoceno para denominar a la nueva era geológica en la que hemos entrado, caracterizada por el impacto global de la actividad humana sobre los ecosistemas. Más recientemente se ha desarrollado otro concepto, el capitaloceno, que señala que es el capitalismo —no toda la historia de la humanidad— el que ha supuesto una profunda transformación de la vida en el planeta.

emisiones de gases de efecto invernadero, la incorporación de bosques y ecosistemas a los mercados internacionales, el acaparamiento de tierras o los nuevos proyectos de infraestructuras para avanzar en la adaptación de los negocios empresariales al cambio climático aparecen como los penúltimos ejemplos de cómo obtener beneficios con el «capitalismo del desastre».

«A medida que han ido avanzando las grandes inversiones del capital transnacional, esas políticas neoliberales extractivistas han provocado también un aumento de la represión, criminalización y despojo a las comunidades». Lo decía Berta Cáceres, coordinadora del Consejo de Pueblos Indígenas de Honduras (COPINH), asesinada en 2016 tras encabezar la oposición contra la construcción de una represa que hubiera supuesto la destrucción de un ecosistema sagrado para el pueblo lenca y el desplazamiento de cientos de personas. Su muerte, tras un asalto nocturno a su casa, se produjo justo una semana después de que hubiera denunciado el asesinato de cuatro dirigentes sociales y otros tantos líderes de su comunidad recibieran amenazas de muerte. Esta situación se repite de manera sistemática en aquellos lugares donde se asientan las transnacionales mineras, energéticas o del agronegocio. Desde México hasta Filipinas, de Guatemala a Colombia, miles de personas están siendo perseguidas, amenazadas, criminalizadas, e incluso asesinadas, por el hecho de organizarse y actuar para frenar la voracidad de las grandes corporaciones. En 2018 se registraron en todo el mundo 321 asesinatos de activistas sociales y de defensa de derechos humanos, tres cuartas partes de ellos relacionados con la defensa de las tierras, los bosques y los ríos frente a megaproyectos extractivos.⁸³

Financiarización

En un contexto global en el que la devaluación salarial sigue su curso y la productividad laboral no ha dejado de descender desde los años setenta, en un planeta donde los límites biofísicos imposibilitan un nuevo ciclo de crecimiento y acumulación basado en la depredación ambiental, la financiarización se ha convertido en el mecanismo fundamental para poder sostener las ganancias de las élites político-empresariales

⁸³ Según Front Line Defenders, el 77 % de esos asesinatos tuvieron que ver con la defensa del derecho a la tierra, el medio ambiente y los pueblos indígenas; la gran mayoría de ellos «en el contexto de industrias extractivas y megaproyectos respaldados por los Estados». Más de la mitad de esos crímenes (el 54 %) tuvieron lugar en Colombia y México.

y mantener la ilusión de la reproducción constante del capital a través del crédito. De ahí que la economía financiera haya experimentado un crecimiento espectacular en las últimas cinco décadas.

A partir de los años setenta, las finanzas ya no solo sirven para distribuir el ahorro en inversiones productivas, de las que cabía esperar su amortización con los beneficios generados en periodos de crecimiento económico; directamente, pasan a convertirse en un engranaje especulativo para la producción de rentas financieras. Este auge ha sido posible gracias a una fuerte intervención estatal. Esta se produjo tanto en el diseño como en la puesta en marcha de las políticas idóneas para promover el dominio financiero sobre la economía. Sin la participación activa del Estado no hubiera sido posible la ruptura del patrón dólar-oro, la liberalización financiera, la posibilidad de crear dinero por parte de agentes privados, la «independencia» de los bancos centrales respecto del poder político o la ausencia de controles en los movimientos bursátiles. Toda una ingeniería institucional *ad hoc* destinada a favorecer la expansión de los instrumentos financieros y el desplazamiento de los riesgos al ámbito de lo público. En palabras de Streeck: «La financiarización convierte al sector financiero en un *gobierno privado* internacional que disciplina a las comunidades políticas nacionales y a sus gobiernos públicos, sin tener que rendir cuentas democráticamente a nadie».⁸⁴

Las finanzas, que sin duda habían tenido un peso considerable en la economía en periodos históricos anteriores, han alcanzado con el neoliberalismo un grado de extensión sin precedentes. Las finanzas han llegado a dominar también la lógica productiva a nivel global, a través del control accionario de las grandes compañías y la expansión de los fondos de inversión. En la globalización neoliberal, la capacidad de mando de Wall Street es muy superior a la de las industrias clásicas y agroexportadoras. La centralidad de los mercados de capital orienta las actividades empresariales hacia la maximización del valor de la cotización bursátil a fin, al menos, de cumplir cuatro objetivos: dificultar las absorciones por parte de otras empresas, disponer de capacidad para adquirir competidores, conseguir financiación a menor coste y aumentar los dividendos para sus accionistas. Dado que los procesos para la obtención de beneficios a partir de las actividades productivas han pasado a estar subordinados al incremento constante de la

⁸⁴ Wolfgang Streeck, *¿Cómo terminará el capitalismo?...*, p. 40.

retribución al accionariado, cualquier instrumento —de las materias primas a los subproductos financieros— resulta válido si de lo que se trata es de buscar una fuente rápida de ganancias en los mercados financieros.

Esta continua extensión de la especulación ha ido asociada a la expansión del crédito y al incremento del endeudamiento, sobre todo, de empresas y bancos; aunque, tras los rescates post-crisis, buena parte de las deudas de los agentes financieros se convirtieron en deudas del Estado. Los niveles mundiales de endeudamiento, que hace una década estuvieron en el centro del *crash* global, están de nuevo alcanzando cifras récord. Desde 2007, la deuda del Reino Unido se ha duplicado, al tiempo que la de España se ha multiplicado por tres. Echando la vista más atrás, podemos comprobar que desde los años setenta la deuda viene creciendo más rápidamente que el PIB.

En el caso español, la expansión del capital financiero se concretó en el *boom* inmobiliario que tuvo lugar desde mediados de los noventa hasta el *crash* de 2008. El negocio resultaba muy atractivo debido a los altos precios de las viviendas, su expectativa de revalorización, la elevada liquidez y los bajos tipos de interés. Las facilidades que otorgaba la banca para el endeudamiento de las familias atraparon a amplios sectores de la población. Tras el pinchazo de la burbuja, las deudas adquiridas se tornaron en impagos, activando la puesta en marcha de cláusulas abusivas que habían sido incluidas de manera fraudulenta en los contratos. Los efectos no se hicieron esperar: al mismo tiempo que aumentaron los despidos y los cierres de pequeñas empresas, subieron los intereses de las deudas hipotecarias y el pago del crédito pasó a suponer un porcentaje cada vez mayor de los ingresos familiares. Los desahucios fueron la principal consecuencia en términos sociales:⁸⁵ solo entre 2008 y 2012, se dio inicio a más de 415.000 procedimientos de ejecución hipotecaria y el número de desalojos llegó a ser de casi 250.000.⁸⁶

⁸⁵ «Los efectos de la recesión, el paro y la polarización social tienen su rostro más violento en los desahucios, sin duda la cara más cruel del modelo inmobiliario español». Raquel Rodríguez y Mario Espinoza, *De la especulación al derecho a la vivienda. Más allá de las contradicciones del modelo inmobiliario español*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2017, p. 65.

⁸⁶ Vanesa Valiño (coord.), *Emergencia habitacional en el Estado español. La crisis de las ejecuciones hipotecarias y los desalojos desde una perspectiva de derechos humanos*, Barcelona, Observatori DESC y Plataforma de Afectados por la Hipoteca, 2013.

Desposesión

La transformación del trabajo, la tierra y el dinero en mercancías y su apropiación por parte de los dueños del capital —en un proceso histórico basado en la violencia, el engaño y la corrupción— ya fue descrita por Marx en su caracterización de la «acumulación originaria» en *El capital*. La privatización de los bienes comunes y de los servicios colectivos y estatales, la mercantilización de la fuerza de trabajo, la apropiación de los recursos naturales mediante operaciones coloniales, el endeudamiento de los Estados, la extensión del sistema de crédito, los derechos de propiedad o las patentes sobre creaciones culturales han sido algunas de las vías para promover la transferencia de esa riqueza social a una minoría. En concreto, a quienes tienen la propiedad del capital, la gestionan y generan las condiciones políticas para que eso sea posible.

Esa modalidad de desarrollo del capital, basada en formas depredadoras de acumulación, ha estado presente en el capitalismo desde sus orígenes. Está directamente vinculada, además, con la instauración de un orden heteropatriarcal en el que se define la división sexual del trabajo que separa las tareas de producción y reproducción, relegando a las mujeres a estas últimas y amputando su autonomía. Su posición, sin embargo, se ha ido fortaleciendo a lo largo del siglo XX, hasta llegar a ocupar un lugar central en las estrategias de expansión empresarial en el neoliberalismo.

En ese contexto, las transnacionales, con el apoyo de sus Estados de origen, no solo se han beneficiado de la división internacional del trabajo y del intercambio desigual con las colonias y países de la periferia. Su objetivo ha sido apoderarse del negocio que representan los servicios públicos, las tierras fértiles y los acuíferos, las explotaciones mineras y las fuentes de energía, los conocimientos ancestrales y los bienes comunes. Es lo que Harvey ha caracterizado como acumulación por desposesión: «Tales formas de desposesión fueron fundamentales en la creación del capital, pero lo más importante es que nunca desaparecieron. No solo fueron decisivas para explicar los aspectos más crueles del colonialismo, sino que hasta hoy mismo las políticas de desposesión del acceso a la tierra, al agua y los recursos naturales están induciendo gigantescos movimientos de agitación global».⁸⁷

⁸⁷ David Harvey, *Diecisiete contradicciones...*, p. 69.

En las últimas décadas, ante el paulatino descenso de los niveles de consumo, el progresivo agotamiento de los combustibles fósiles, las dificultades para impulsar otro ciclo largo de crecimiento económico y la caída prolongada de las tasas de ganancia del capital transnacional, las grandes empresas han puesto en marcha una ambiciosa estrategia de reducción de costes. A la vez, han intensificado su ofensiva para lograr el acceso a nuevos sectores y nichos de mercado. Dado que el sistema económico corre el riesgo de colapsar si no crece de forma continua y que las grandes empresas, en el marco de la competencia en los mercados capitalistas, necesitan aumentar sus beneficios año tras año para no quebrar o ser absorbidas por otras, resulta fundamental incorporar constantemente nuevas áreas de negocio a la lógica mercantil. Y eso se ha llevado a cabo mediante la expropiación a las mayorías sociales de sus derechos, del acceso a los recursos y de sus medios de vida.

Las grandes corporaciones han ido desplazando la frontera de lo que puede convertirse en mercancía, otorgando prioridad al valor de cambio frente al valor de uso. En el neoliberalismo, la mercantilización, la privatización y la financiarización se han convertido en los ejes centrales de la acumulación por desposesión. Así, por ejemplo, los paraísos fiscales no tienen otro objetivo que la apropiación privada del dinero que debería ir a los presupuestos públicos y no a las cuentas opacas de sus gestores. Lo mismo podríamos decir de los rescates de esas corporaciones que primero quebraron y luego fueron nacionalizadas — para finalmente ser privatizadas otra vez— en tanto eran «demasiado grandes para caer». Lejos de los preceptos de los teóricos neoliberales que preconizan el *laissez-faire*, se ha aplicado de forma rigurosa la doctrina de privatizar los beneficios y socializar las pérdidas.

A escala europea, Grecia y España constituyen ejemplos de manual. En ambos casos, después del enorme trasvase de dinero desde las arcas del Estado a las grandes entidades financieras para evitar su bancarrota, vinieron las recetas neoliberales y los programas de «austeridad» con el fin de hacer viable el pago de las deudas. La crisis se convirtió en una excusa perfecta para avanzar sin apenas cortapisas sociales ni jurídicas en la privatización de servicios públicos que hasta entonces parecían vedados al capital. Con el patrocinio de la Unión Europea y las instituciones económico-financieras internacionales, las empresas transnacionales y los fondos de inversión aprovecharon la «liberalización» de sectores como el agua, las pensiones, los transportes, las infraestructuras, la educación, la sanidad. Mientras el ministerio de Hacienda del gobierno

español aplicaba la «regla de gasto» y controlaba los presupuestos autonómicos y municipales para hacer efectivo el pago de la deuda e impedir nuevas inversiones sociales, la mayoría del presupuesto invertido en el rescate bancario se evaporaba por el camino.

La receta ha sido tan efectiva como poco novedosa; de hecho, apenas ha cambiado desde los inicios del neoliberalismo. La disciplina fiscal y los planes de ajuste estructural se utilizaron tanto para gestionar la crisis de la deuda en América Latina como la crisis económica en el Sudeste asiático. En ambos casos, se cumplió el objetivo de maximizar las rentas financieras y liberalizar las economías en sectores que hasta ese momento estaban controlados por el Estado.⁸⁸ Es el guión que se ha venido repitiendo a lo largo de los últimos cuarenta años: flexibilización laboral, privatizaciones de servicios públicos, incremento de impuestos indirectos, descenso del tipo efectivo del impuesto de sociedades y de la presión fiscal para las grandes fortunas, disminución del «gasto social». En resumen, una gigantesca transferencia de recursos desde las mayorías sociales a las élites político-empresariales.

En este marco, las personas se convierten en una mercancía más, susceptible por tanto de ser descartada. Dejar morir por falta de atención a quienes tienen hambre o por falta de socorro a quienes se ahogan en el mar es, en este sentido, lo que se conoce como necropolítica.⁸⁹ Son prescindibles quienes no participan de la sociedad de consumo o no valorizan en el proceso de reproducción del capital. En «un capitalismo que parece que se desmorona sin encontrar solución a sus crisis sucesivas, y que hace de hombres, mujeres y niños simple material de desecho»,⁹⁰ la violencia se utiliza para distinguir quién puede ser sustituible y quién no. Estamos en una suerte de guerra social que no pretende lograr una victoria definitiva, sino que se asienta como un periodo de larga duración. No se trata de una amenaza futura, es la condición sistémica del modelo capitalista y patriarcal del presente.

⁸⁸ En el primero, la subida de los tipos de interés reorientó la inversión financiera hacia Estados Unidos y disciplinó las economías latinoamericanas vía dolarización de la deuda. En el segundo, fondos de inversión como el de George Soros atacaron las monedas asiáticas para obtener beneficios con su devaluación. A la vez, el FMI tuvo campo libre para aplicar la apertura comercial y las reformas laborales que exigían los capitales transnacionales.

⁸⁹ Juan Hernández Zubizarreta, «La necropolítica frente a los derechos humanos», *Viento Sur*, 7 de febrero de 2018.

⁹⁰ «Tener poco valor, o un valor marginal para el capital, ser superfluo, inmediatamente sustituible es tendencialmente la condición definitoria de la inmensa mayoría del planeta». Emmanuel Rodríguez, *La política contra el Estado...*, p. 223.

Modus operandi

Estafa, soborno, blanqueo de capitales, evasión de impuestos, posición abusiva de mercado, apropiación indebida, manipulación contable, fraude. Y paraísos fiscales, ingeniería financiera, doble contabilidad, *lobbies*, diplomacia económica, pago de comisiones, puertas giratorias. El *modus operandi* de las transnacionales se compone de aquellas prácticas ilegales que habitualmente se definen como delitos económicos; y, al mismo tiempo, de todas esas otras que, sin contravenir la legalidad vigente, pueden ser incluidas dentro de una categoría, la corrupción, convertida no tanto en la excepción como en la regla. La corrupción no puede ser caracterizada como una mera consecuencia de las «malas prácticas» de ciertos políticos y empresarios. Es una concepción de la economía política, una forma de gobierno que hunde sus raíces en la propia base del capitalismo global.

«En su carrera por la acumulación de ganancias, todas las grandes corporaciones de todos los sectores se ven obligadas a romper las reglas en algún momento», afirman Tombs y Whyte.⁹¹ Efectivamente, en un contexto de fuerte competencia en el mercado mundial y con la constante presión de los accionistas y los fondos de inversión por aumentar sus ganancias, las grandes compañías rivalizan en una permanente carrera a la baja. «Definiré la globalización como la libertad para que mi grupo invierta donde quiera, cuando quiera, para producir lo que quiera, comprando y vendiendo donde quiera, y soportando las mínimas obligaciones posibles en materia de derecho laboral y de convenciones sociales», resumía un directivo del grupo industrial Asea Brown Boveri.⁹²

Dicho de otro modo, la construcción del entramado económico, político, cultural y jurídico que privilegia los intereses del capital transnacional a escala planetaria solo se explica a través de la utilización sistemática de prácticas legales, legales e ilegales que únicamente benefician a las élites que controlan el poder corporativo. Lejos de ser el resultado de algunos comportamientos desviados de ciertos empresarios y banqueros, las consecuencias de la internacionalización de las grandes corporaciones están escritas en su propio código genético. La agudización de los conflictos socioecológicos, la profundización de las desigualdades sociales y la violación sistemática de los derechos humanos están en la raíz de las ganancias empresariales.

⁹¹ Steve Tombs y David Whyte, *La empresa criminal...*, p. 18.

⁹² CETIM, *Sociedades transnacionales y derechos humanos*, Ginebra, Centre Europe-Tiers Monde, 2006, p. 3.

La historia de la expansión global de las multinacionales, desde finales del siglo XIX hasta nuestros días, así lo evidencia. La propia United Fruit Company que en 1928 fue responsable de lo que en Colombia se conoció como «la masacre de las bananeras»,⁹³ estuvo implicada en 1954 en el derrocamiento del presidente de Guatemala. En este siglo, ha sido también condenada en EEUU por suministrar armamento a grupos paramilitares colombianos. En 1984, la fuga masiva de gases tóxicos en una planta de plaguicidas de Union Carbide (hoy Dow Chemical) en Bhopal, India, causó 20.000 muertos y dejó graves secuelas a más de 150.000 personas. En los años ochenta y noventa el nemagón, un pesticida producido por Dole y Standard Fruit, que ya era conocido en los países centrales por sus efectos perjudiciales para la salud humana y los ecosistemas, fue aplicado en Centroamérica por trabajadores sin unas mínimas medidas de protección.⁹⁴ En 2010, explotó en el golfo de México la plataforma petrolífera Deepwater Horizon, propiedad de BP; cinco años después, la transnacional admitió ser culpable de negligencia y fallos de seguridad, y fue condenada a pagar la mayor multa de la historia de Estados Unidos. En 2015, Volkswagen reconoció haber manipulado el *software* presente en los motores de once millones de coches para que pareciera que sus emisiones de gases contaminantes eran mucho menores que las reales. Ese mismo año las transnacionales mineras Vale y BHP Billiton vertieron el equivalente a 17.600 piscinas olímpicas de residuos tóxicos en el río Doce; el derrame acabó con la vida de 19 personas, desplazó a miles de habitantes de la zona y deterioró el 80 % del ecosistema de una de las mayores cuencas hidrográficas de Brasil.

Son apenas unos cuantos ejemplos de internacionalización de los negocios de las grandes empresas que, como han venido investigando en las últimas décadas numerosas organizaciones sociales de todo el mundo, ha conllevado toda una serie de graves impactos sociales, económicos, políticos, ambientales y culturales. La creciente explotación de trabajadores y trabajadoras, la destrucción continuada de ecosistemas, la ampliación de los mecanismos de especulación financiera y acumulación por desposesión como vías para sostener

⁹³ Este hecho fue recreado por Gabriel García-Márquez en *Cien años de soledad*: «La huelga grande estalló. [...] Tan pronto como se exhibieron en Macondo, los soldados pusieron a un lado los fusiles, cortaron y embarcaron al banano y movilizaron los trenes. [...] El capitán dio la orden de fuego y catorce nidos de ametralladoras le respondieron en el acto».

⁹⁴ Este caso ha sido estudiado en profundidad por Vicent Boix, *El parque de las hamacas*, Barcelona, Icaria, 2007.

el incremento de beneficios, la absoluta prioridad de la que gozan los mecanismos de reproducción del capital frente a los procesos que permiten el sostenimiento de la vida han llevado, en definitiva, a que quienes se enriquezcan con este modelo no sean precisamente las mayorías sociales, sino los grandes propietarios y los principales directivos de esas mismas compañías. La construcción de todo ese entramado económico, político, cultural y jurídico, a escala planetaria, únicamente se explica a través de la utilización sistemática de prácticas legales, alegales e ilegales para beneficiar a esa reducida minoría que controla el poder corporativo.

Valga recordar uno de los dictámenes recientes emitidos por el Tribunal Permanente de los Pueblos. Este tribunal ético internacional, tras analizar en una audiencia celebrada en Madrid los impactos asociados a la presencia de una treintena de multinacionales europeas en América Latina, concluyó que todos estos casos «deben ser considerados no aisladamente en su significación individual, sino como expresión de un muy amplio espectro de violaciones y responsabilidades que, por el carácter sistemático de las prácticas correspondientes, configuran una situación que ilustra con claridad el verdadero papel tanto de las transnacionales europeas, como de la UE y sus Estados miembros».⁹⁵ En la misma línea, cinco relatores especiales de Naciones Unidas han descrito situaciones análogas en sus respectivas áreas de trabajo. Desde la violación del derecho a la vivienda ejercida por los grandes bancos y fondos de inversión, hasta la prioridad que tienen las propietarias de las patentes sobre el acceso a los medicamentos, sin olvidar los impactos del control oligopólico del comercio de alimentos y el desplazamiento de los pueblos indígenas por las industrias extractivas. «Hay pocas cosas que impacten más sobre los derechos humanos que la economía», concluye el experto de la ONU Alfred de Zayas.⁹⁶

⁹⁵ Tribunal Permanente de Los Pueblos, «La Unión Europea y las empresas transnacionales en América Latina: políticas, instrumentos y actores cómplices de las violaciones de los derechos de los pueblos», Sesión deliberante, Madrid, 14-17 de mayo de 2010, p. 4.

⁹⁶ «Mis informes han sido recibidos con respeto por el Consejo de Derechos Humanos y por la Asamblea General de la ONU, pero nada cambia. *Facts without consequences*», resume el experto independiente de Naciones Unidas para la promoción de un orden internacional democrático y equitativo.

2. La evolución del capitalismo español

La historia moderna de la economía española se compone de una guerra y tres milagros. La victoria de Franco sobre la república termina con tres décadas de ofensiva obrera y crea las condiciones para un proceso de concentración del capital que, desde entonces, será imparables. En 1959 ocurre el primer milagro, el desarrollismo [...] En el 86, España entra en Europa y acaba de entrar en los mercados financieros internacionales. Sucede el segundo milagro, la modernización [...] En el 96 comienza el tercer milagro, el milagro español, que dura hasta el año 2008. [...] Y en 2008, a partir de una nueva crisis internacional, vuelve a reventar. [...] ¿Qué milagro nos salvará esta vez? ¿Quién nos va a salvar? ¿Cómo vamos a salvarnos? ¿Cómo nos salvamos?

Alberto San Juan¹

Presidentes y ejecutivos de las mayores empresas españolas. Políticos en ejercicio y otros especializados en dar vueltas a las puertas giratorias. Periodistas de relumbrón junto a destacados representantes del *mainstream* cultural. Basta con echar un vistazo a los invitados al palco del Santiago Bernabéu para hacerse una idea de quién es quién en el capitalismo español. En el penúltimo Madrid-Barcelona ahí se sentaron, entre muchos otros personajes, Florentino Pérez, presidente del equipo local y de la constructora ACS; José María Aznar, expresidente del gobierno, consejero de News Corporation y asesor

¹ Alberto San Juan, *Masacre. Una historia del capitalismo español*, Madrid, Teatro del Barrio, 2017, pp. 105-107.

de Endesa, Barrick Gold y KPMG; Carlos Espinosa de los Monteros, alto comisionado para la Marca España y consejero de Inditex; Juan Luis Cebrián, presidente del Grupo Prisa; Isabel Tocino, exministra de Medio Ambiente, presidenta del Banco Pastor y vicepresidenta del Santander España. También los máximos directivos de Planeta, Vercento, IAG o Sacyr compartieron palco con directores de periódicos y exministros del PP y el PSOE.

Además de ser una representación simbólica del poder en España, la zona noble del estadio del Real Madrid es uno de los lugares de referencia de la capital a la hora de poner en contacto a los dirigentes de la clase político-empresarial que gobierna al país. Al igual que ciertos restaurantes exclusivos, algunos hoteles de cinco estrellas o los palcos VIP de la plaza de toros de Las Ventas y del Open de Tenis, se trata de espacios privilegiados para el encuentro y la confraternización de las élites. O lo que es lo mismo, para seguir manteniendo una forma de hacer negocios que tiene ya más de un siglo de existencia. No en vano, desde sus orígenes, la versión española del «capitalismo de amiguetes» siempre ha situado la corrupción y el compadreo entre políticos y empresarios en el centro de su forma de operar.

De hecho, la cercanía entre los propietarios del capital y los dirigentes políticos ha sido decisiva para que, en los últimos veinte años, una treintena de empresas españolas hayan podido convertirse en multinacionales que juegan en la primera división de las grandes corporaciones a nivel global. Y también fue clave para su desarrollo y evolución desde la primera mitad del siglo pasado hasta la entrada de España en la globalización. Para eso resultó fundamental tanto el apoyo del régimen franquista como la colaboración de los sucesivos gobiernos elegidos después de la Transición. Gracias a la conformación de esa gran alianza político-empresarial, sectores estratégicos como las finanzas, la energía, las telecomunicaciones, la construcción o el turismo pasaron a ser controlados por un reducido grupo de empresas. Estas expandirían luego sus negocios a otras latitudes aprovechando las posibilidades que les brindaba la *belle époque* del neoliberalismo.

Con todo, las multinacionales españolas ocupan actualmente una posición de liderazgo a nivel global en un buen número de sectores económicos asociados al sector servicios: energía, telecomunicaciones, agua, finanzas, seguros. También, por supuesto, en la que ha sido la gran especialización de nuestra economía: la construcción y el turismo. Con la excepción de unas cuantas compañías industriales como Inditex o Repsol, la mayoría de las transnacionales españolas

no se han dedicado a competir en las cadenas globales de valor, sino a tratar de dominar los mercados internos de los países en los que operan. Y ahora, tras el pinchazo de la burbuja inmobiliaria y las enormes deudas acumuladas, están tratando de recomponer sus negocios para asegurar los beneficios ante los vaivenes que se otean en el horizonte. Pero mejor empecemos su historia por el principio.

Tabla 4. Las mayores empresas españolas según ingresos, beneficios y capitalización bursátil (en millones de euros)

Empresa	Sector	Ingresos	Beneficios	Capitalización
Repsol	Hidrocarburos	50.946	2.341	21.506
Telefónica	Telecomunicaciones	48.693	3.331	38.105
ACS	Construcción	36.659	915	10.645
Iberdrola	Electricidad	35.076	3.014	44.899
Banco Santander	Finanzas	34.341	9.315	64.508
Inditex	Textil	26.145	3.444	69.657
Mapfre	Seguros	22.833	878	7.145
Naturgy	Electricidad/Hidrocarburos	24.339	-2.596	22.275
BBVA	Finanzas	17.591	6.151	30.909
Ferrovial	Construcción	5.737	-448	13.067

Fuentes: elaboración propia, a partir de los informes de las empresas y datos de la Bolsa de Madrid (2018).

I. Desarrollismo

Los que hoy son los dos mayores bancos españoles tienen sus orígenes a mediados del siglo XIX. En 1857 se fundaron el Banco de Bilbao y el Banco de Santander: el primero, para financiar la construcción de infraestructuras y la industria siderúrgica; el segundo, para invertir en el comercio entre el puerto de Santander y América Latina. En los primeros años del siglo XX nacieron el Banco Hispanoamericano, el Banco de Vizcaya, el Banesto y el Banco Central. Todas estas entidades están integradas actualmente bajo el paraguas de dos gigantes financieros: el Santander y el BBVA.

En 1907, se creó la empresa Hidroeléctrica Española, embrión de Iberdrola. En 1911 y 1927 se fundaron las constructoras Obrascón y Huarte, que décadas después se fusionarían en OHL. En los años veinte comenzó la andadura de Telefónica y también la de Campsa, origen de la actual Repsol. En los años treinta y cuarenta, surgieron las constructoras que más tarde se unirían para dar lugar a ACS y Acciona.

La mayoría de las grandes multinacionales que en estos momentos lideran el Ibex-35 se crearon hace un siglo y comenzaron a hacer fortuna tras la Guerra Civil. La generación y distribución de energía eléctrica, el monopolio de los hidrocarburos, la financiación de industrias o la construcción de infraestructuras fueron los sectores en los que se hicieron fuertes. Su expansión internacional no llegaría hasta muchas décadas después.

De la industrialización a la Guerra Civil

La masacre se conoce como «el año de los tiros». Tuvo lugar al término de una manifestación de mineros y campesinos que protestaban contra la transnacional Rio Tinto, de origen inglés. Las condiciones de trabajo semiesclavistas, la deforestación y las toneladas de gases tóxicos expulsados a la atmósfera, procedentes de la quema al aire libre de minerales, fueron los desencadenantes de la movilización. Los políticos locales ya habían rechazado cualquier reclamación, porque prácticamente todos estaban relacionados de una u otra manera con la compañía. Al finalizar la manifestación, el ejército abrió fuego contra la multitud y mató a más de cien personas, que luego hizo desaparecer en escombreras y minas abandonadas. Podría haber ocurrido ayer en algún lugar de África o América Latina. Sucedió el 4 de febrero de 1888 en el municipio de Minas de Riotinto, en la provincia de Huelva.²

La minería fue uno de los primeros sectores económicos del incipiente capitalismo industrial en España. En el siglo XIX, a fin de satisfacer la demanda de materias primas por parte de la floreciente industria británica y centroeuropea, surgieron algunos enclaves minero-industriales en diferentes puntos del territorio español. Baste recordar, entre otros, los yacimientos de pirita en Riotinto, de mercurio en Almadén, de plomo en Sierra Morena o de mineral de hierro en Santander y Vizcaya. En estos «islotes de industrialización», impulsados en la mayoría de los casos por capitales extranjeros, la Compañía

² María Dolores Ferrero Blanco, «Los sucesos de Riotinto de 1888 según los directores de la Rio Tinto Company Limited», *Revista de Historia Industrial*, núm. 14, 1998, pp. 43-82.

—así se llamaba en Huelva a la Rio Tinto Company Limited— era quien se encargaba de proporcionar trabajo, vivienda, alimentación, escuela y hospital a los mineros.

A lo largo de ese siglo, el proceso de industrialización en España fue avanzando en sectores como el textil, concentrado básicamente en Barcelona, o la siderurgia y la industria básica, reunidas sobre todo alrededor de Bilbao. A la vez, la construcción de líneas ferroviarias y la entrada de inversiones extranjeras llevaron a Madrid de sede de la corte y de la burocracia estatal a consolidarse como el gran centro de dirección económica del país. Existían además algunas empresas de capital español que se dedicaron a los servicios de importación-exportación que empezaban a desarrollarse en aquellos años.³

Hasta la Segunda República, las principales actividades empresariales tuvieron que ver con el ferrocarril, el transporte marítimo, la minería o la siderurgia. También, por supuesto, con las finanzas: en aquellos años se formaron las primeras sociedades de crédito, antecedentes del sistema bancario español, que dieron salida a los excedentes del sector primario vía proyectos de expansión industrial.

La primera fase de la industrialización española tuvo un carácter tardío y dependiente de las naciones que habían sido la cuna del capitalismo industrial. Ya desde entonces, como recordó Ramón Fernández Durán, el país comenzó a jugar el papel de «periferia del centro», que aún mantiene en nuestros días.⁴ Con todo, a pesar del aumento de la migración campo-ciudad y de la proletarización del campesinado, la economía española siguió manteniendo un fuerte componente agrario-rural hasta bien entrada la primera mitad del siglo XX.

En la década de 1920, se fundaron las empresas que mucho después se convertirían en las grandes transnacionales de las telecomunicaciones y los hidrocarburos. En 1924, la dictadura de Primo de Rivera concedió el monopolio de los servicios de telefonía a la recién fundada Compañía Telefónica Nacional de España. La antecesora de la actual Telefónica fue en sus orígenes una filial de la estadounidense

³ Javier Vidal Olivares, «Antes de la “reconquista”: las empresas y los empresarios españoles en América Latina, 1870-1980», IX Congreso Internacional de la Asociación Española de Historia Económica, Murcia, 2008.

⁴ Ramón Fernández Durán, «Población, economía y ocupación del territorio», en José Manuel Naredo y Fernando Parra (eds.), *Situación diferencial de los recursos naturales españoles*, Lanzarote, Fundación César Manrique, 2002, pp. 49-188.

International Telephone and Telegraph (ITT) que, desde el principio, utilizó elaboradas estrategias publicitarias y de relaciones públicas para desarrollar su proyecto empresarial.⁵ En 1927, se creó la Compañía Arrendataria del Monopolio de Petróleos Sociedad Anónima (Campsa), concesionaria igualmente en régimen de monopolio de la distribución comercial de petróleo. Esta empresa, de propiedad compartida entre el Estado y cuatro grandes bancos,⁶ nació con el objetivo de disputar a compañías como Shell el control de los hidrocarburos en España.

En 1935, la petrolera estadounidense Texaco, que se había implantado en el país una década antes, firmó un contrato con Campsa para el suministro de crudo. En el marco de ese acuerdo, cinco de sus barcos se encontraban en alta mar en julio de 1936. En cuanto dio comienzo el golpe militar contra el gobierno de la Segunda República, el presidente de la empresa, Torkild Rieber, se puso a disposición de los generales sublevados. Acto seguido, ordenó a sus buques que desviaran el rumbo y se dirigieran a un puerto ocupado por el ejército fascista, al que prestó apoyo logístico. Texaco llegó a suministrar tres millones y medio de barriles de petróleo al bando nacional durante la Guerra Civil.⁷ Y al igual que ITT y otras multinacionales norteamericanas, hizo negocios con la Alemania nazi. Dos décadas más tarde, Rieber sería condecorado por la dictadura con la Gran Cruz de Isabel La Católica.

Hubo destacados miembros de la aristocracia financiero-industrial española que prestaron apoyo a los sublevados durante la guerra. El más importante de ellos fue Juan March, antiguo contrabandista reconvertido en empresario del tabaco. En 1916, March fundó Transmediterránea y en 1926 la Banca March. Aunque en la historiografía no parece haber acuerdo a la hora de concretar la cuantía monetaria que el hombre más rico de la España de 1936 dedicó a la financiación del golpe de Estado, hay coincidencia en que facilitó a los golpistas cuantiosos recursos económicos y logísticos para la compra de material de

⁵ Francisco Javier García Algarra, «Creación en prensa de la marca Telefónica en su periodo formativo (1924-1936)», XIII Congreso de la Asociación de Historiadores de Comunicación, Cuenca, 2013.

⁶ El 30 % de las acciones de Campsa eran entonces propiedad del Estado; el resto del accionariado lo formaban el Banco de Vizcaya, el Banco Hispano Americano, el Banesto y el Banco Urquijo.

⁷ Daniel Muchnik, *Gallo rojo, gallo negro. Los intereses en juego en la Guerra Civil española*, Madrid, Clave intelectual, 2017.

guerra y combustible.⁸ En el apoyo financiero al golpe también participaron otros empresarios como el marqués de Urquijo, fundador del banco que llevaba su nombre; el conde de Aresti, industrial del ferrocarril; Juan Pedro Domecq, propietario de la bodega y la ganadería homónimas; o César de la Mora, consejero del Banco Español de Crédito y de veinte compañías más.⁹ El incipiente capitalismo español, todavía circunscrito al territorio ibérico, tuvo claro cual era su bando en la Guerra Civil.

De la autarquía a la apertura económica

Con la victoria de los nacionales se aplastaron tres décadas de luchas obreras y, al mismo tiempo, se sentaron las bases del modelo de acumulación de las décadas posteriores. Desde el primer momento, en el marco de la posguerra y la crisis económica, la dictadura se consolidó como un proyecto de clase. Valga decir que «la dictadura no solo sometió al gran enemigo de clase de la oligarquía, también reforzó sus posiciones de dominio sobre el conjunto de la economía».¹⁰

Tras la victoria de Franco, España vivió primero una etapa definida por el aislamiento internacional y la exclusión de los capitales extranjeros de los principales sectores económicos del país. Durante este periodo de autarquía (1939-1959), junto con la imposición de barreras arancelarias y restricciones a las inversiones foráneas, se impulsó un modelo de industrialización por sustitución de importaciones. El papel de las empresas extranjeras en el ferrocarril, la minería y la electricidad, que había sido central en los comienzos del capitalismo industrial en España durante el siglo XIX y principios del XX, pasó a ser poco menos que marginal.

⁸ «En la abundante bibliografía sobre la Guerra Civil española las referencias a Juan March son innumerables, y también es un ingrediente imprescindible en toda la publicística que en los últimos años ha versado sobre las connivencias, más oscuras que transparentes, entre el poder económico y el poder político. [...] No hay duda del papel decisivo que Juan March desempeñó en la preparación y en los primeros meses de la guerra», ha escrito su biógrafa Mercedes Cabrera Calvo-Sotelo, *Juan March (1880-1962)*, Madrid, Marcial Pons, 2011, pp. 17 y 24.

⁹ Mercedes Cabrera y Fernando del Rey, *El poder de los empresarios. Política y economía en la España contemporánea (1875-2010)*, Barcelona, RBA, 2011, p. 249.

¹⁰ Emmanuel Rodríguez, *Por qué fracasó la democracia en España. La Transición y el régimen del 78*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2015, p. 39.

Tabla 5. Año de fundación de las mayores empresas españolas

Empresa original	Año	Empresa actual
Sociedad Catalana para el Alumbrado por Gas	1843	Gas Natural Fenosa/Naturgy
Banco de Bilbao	1857	BBVA
Banco de Santander	1857	Santander
Banco Hispanoamericano	1900	Santander
Banco de Vizcaya	1901	BBVA
Banesto	1902	Santander
La Caixa	1904	La Caixa
Hidroeléctrica Española	1907	Iberdrola
Obrascón	1911	OHL
Unión Eléctrica Madrileña	1912	Gas Natural Fenosa/Naturgy
Trasmediterránea	1916	Acciona
Banco Urquijo	1918	Banco Sabadell
Banco Central	1920	Santander
Compañía Telefónica Nacional de España	1924	Telefónica
Huarte	1927	OHL
Iberia	1927	IAG
Campsa	1927	Repsol
Vías	1928	ACS
Ginés Navarro Construcciones	1930	ACS
Entrecanales y Távora	1931	Acciona
Mapfre	1933	Mapfre
Abengoa	1941	Abengoa
Dragados	1941	ACS
OCISA	1942	ACS
Fuerzas Eléctricas del Noroeste (Fenosa)	1943	Gas Natural Fenosa/Naturgy
Endesa	1944	Endesa

Fuente: elaboración propia.

En los primeros años de la dictadura, ante la debilidad de la burguesía española, el Estado se encargó de impulsar de nuevo la industrialización. Para ello, se creó en 1941 el Instituto Nacional de Industria (INI), la entidad llamada a gestionar las principales industrias del país durante

cinco décadas.¹¹ Se crearon así las empresas públicas de electricidad, siderurgia, derivados del petróleo y fabricación de armamento, todas ellas dependientes de este grupo estatal. Igualmente, pasaron a formar parte de este consorcio algunas compañías privadas en dificultades que fueron nacionalizadas como Iberia, CASA, Aviaco, Hunosa y Astano.¹²

Más allá del INI, el Estado llevó a cabo al mismo tiempo una política de nacionalizaciones y de compra de activos empresariales que le otorgó el control de sectores estratégicos como los hidrocarburos, las telecomunicaciones, el tabaco y el transporte. Campsa, ya establecida antes de la guerra; Renfe, creada en 1941; Telefónica, nacionalizada en 1945; Tabacalera, fundada por el régimen franquista en 1946. Todas operaron como empresas públicas en régimen de monopolio, sin que en este caso les hiciera falta integrarse bajo el paraguas del gran *holding* estatal.

En los años cincuenta, la política de militarización industrial fue clave para salir del modelo autárquico e insertar la economía española en la dinámica fordista que entonces caracterizaba a los países centrales. Convengamos en que «si el régimen franquista fue desde sus orígenes un instrumento de las clases propietarias, lo fue más desde una posición militarista y revanchista que desde una voluntad de modernización capitalista de una economía deprimida por una experiencia bélica».¹³

Posteriormente, ya en la siguiente fase marcada por la apertura (1959-1976), se volvieron a abrir las puertas a la inversión extranjera y se consolidaron las medidas desarrollistas que conducirían al famoso «milagro español». Esta apertura ya se había empezado a esbozar en 1953, con la firma del Convenio de Amistad y Cooperación con EEUU. Cinco años más tarde, España formalizó su entrada en el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la OCDE. Pero no fue hasta 1959, con el conocido Plan de Estabilización, que la economía

¹¹ Su objetivo era «propulsar y financiar, en servicio de la Nación, la creación y resurgimiento de nuestras industrias, en especial de las que se propongan como fin principal la resolución de los problemas impuestos por las exigencias de la defensa del país o que se dirijan al desenvolvimiento de nuestra autarquía económica». Eso decía el artículo 1º de la ley con la que se creó el INI, el 25 de septiembre de 1941.

¹² Pablo Martín Aceña y Francisco Comín, *INI: 50 años de industrialización en España*, Madrid, Espasa Calpe, 1991.

¹³ Para una revisión de la historia del «milagro español» desde una perspectiva de crítica de la economía política, véase el trabajo de Isidro López y Emmanuel Rodríguez, *Fin de ciclo. Financiarización, territorio y sociedad de propietarios en la onda larga del capitalismo hispano 1959-2010*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2010, p. 134.

española se integraría plenamente en las dinámicas del capitalismo periférico abierto por los países del capitalismo avanzado.

Tabla 6. Empresas del Instituto Nacional de Industria (INI)

Empresa	Acrónimo	Fundación
Empresa Nacional de Aluminio	ENDASA	1943
Empresa Nacional de Electricidad	ENDESA	1944
Empresa Nacional de Autocamiones	ENASA	1946
Empresa Nacional Bazán		1947
Autotransporte Turístico Español	ATESA	1949
Empresa Nacional Siderúrgica	ENSIDESA	1950
Sociedad Española de Automóviles de Turismo	SEAT	1950
Empresa Nacional de Celulosas de España	ENCE	1957
Empresa Nacional Santa Bárbara		1960
Empresa Nacional de Fertilizantes	ENFERSA	1963
Empresa Nacional de Turismo	ENTURSA	1963
Astilleros Españoles	AESA	1969
Instituto Nacional de Hidrocarburos	INH	1981

Fuente: elaboración propia.

Atribuido a los tecnócratas del franquismo e impulsado por el FMI, el Plan de Estabilización apostaba por eliminar buena parte de las restricciones a las inversiones extranjeras. En cierto modo, suponía una importante enmienda a la Ley de Ordenación y Defensa de la Industria Nacional, promulgada tras el fin de la Guerra Civil, con la que se había restringido la presencia de capitales transnacionales en las empresas españolas. Con dicho plan, se otorgaba libertad para invertir hasta en el 50 % del capital de estas compañías —incluso más, aunque con la exigencia de una autorización gubernamental— y se concedía a las multinacionales el derecho a repatriar sus beneficios. Además, a la vez que se reglamentaba el comercio internacional, se avanzaba en la liberalización del mercado interno, se regulaba el déficit fiscal y se impulsaba el turismo como vía de entrada de divisas.¹⁴

¹⁴ A partir de la entrada de la peseta en el sistema de cambios internacionales y disciplina monetaria gobernado por las instituciones de Bretton Woods, «el espacio español,

La vía española al capitalismo

La integración de España en la economía-mundo occidental se articuló básicamente en torno a tres ejes: industria, construcción y turismo. Gracias al tirón de estos sectores, la economía española creció a una media del 7 % anual entre 1961 y 1973. Este periodo de fuerte crecimiento, que la dictadura se encargó de popularizar como «el milagro español», vino acompañado de una profunda transformación del modelo económico. La emigración a las grandes ciudades, la extensión de la sociedad de consumo y la progresiva terciarización de la economía hicieron que, entre 1955 y 2007, el sector primario pasara de suponer el 23,5 % del PIB a representar apenas el 2,4 %, mientras el sector servicios pasaba del 41,9 % al 59,4 %. A la vez, el sector secundario se mantuvo en torno al 30 %, con un peso cada vez mayor de las actividades ligadas al mundo de la construcción. En síntesis, «España cumplió en ese periodo, en cierta medida y salvando las distancias, el papel que han desempeñado en los últimos años los nuevos países industrializados».¹⁵

El INI estuvo en el centro del impulso de esta segunda fase de industrialización. Electricidad, hidrocarburos, siderurgia, transporte, astilleros, fábricas de automóviles y hasta de armamento... la mayoría de los sectores industriales estratégicos fueron controlados por empresas de ese gran *holding* estatal. Primero despuntaron las industrias básicas; después, las actividades industriales ligadas a los nuevos bienes de consumo. Las inversiones industriales se concentraron en los principales centros urbanos; fundamentalmente en Barcelona, Bilbao y Madrid, que llegó a convertirse en el tercer polo de atracción industrial del país.¹⁶ En 1960, solo tres de las diez mayores compañías españolas eran privadas.¹⁷

A principios de los años sesenta, se iniciaron las negociaciones para la incorporación de España a la CEE. En 1970, se firmó el Acuerdo Preferencial con la Comunidad Económica Europea, que implicaba reducciones arancelarias y la supresión de algunas restricciones

valorado en pesetas por parte de turistas e inversores extranjeros, era barato o lo que otros llamarían un espacio 'competitivo' vía precios», recuerda Ivan Murray, *Capitalismo y turismo en España. Del 'milagro económico' a la 'gran crisis'*, Barcelona, Alba Sud, 2015, p. 53.

¹⁵ Ramón Fernández Durán, «Población, economía y ocupación del territorio...», p. 58.

¹⁶ También hay que destacar las inversiones industriales en otras ciudades como Vigo, Avilés, Cádiz, Cartagena, Huelva o Tarragona.

¹⁷ Estas tres empresas eran Altos Hornos de Vizcaya, Hidrola e Iberduero. Todas ellas se integrarían años después bajo un mismo paraguas, el de Iberdrola, tal y como ha descrito Miguel Ángel Noceda, *Radiografía del empresariado español. ¿Emprendedores o apoltronados?*, Madrid, Libros de la Catarata, 2013, p. 97.

comerciales. Todo eso hizo que llegaran a España inversiones procedentes de Estados Unidos, Europa y Japón, con el sector del automóvil como bandera: Ford, General Motors, Nissan, etc. Ciertamente, el modelo industrial español siempre fue de la mano de la tecnología extranjera. Como ocurrió en el caso de la fabricación de coches, apenas se produjo transferencia tecnológica porque la mayoría de estas empresas eran filiales de multinacionales con sede en otros países.

El fuerte crecimiento económico fue posible gracias a las importaciones de recursos energético-materiales y bienes de capital, si bien la dependencia de estos dos factores hizo que el déficit comercial fuera una constante en todo este periodo. La entrada de capitales foráneos y los envíos de remesas de los trabajadores que habían emigrado a otros países sirvieron, en cierto modo, para compensar el desequilibrio durante un tiempo. Pero la solución al problema pasó por impulsar la que ha sido la seña de identidad de la economía española en las últimas cinco décadas: su especialización en la construcción y el turismo.

En los años sesenta, España llegó a convertirse nada menos que en el primer destino turístico del mundo. Del millón de turistas que habían llegado al país en 1950, se pasó a recibir 14 millones en 1964 y 34,5 en 1973. El turismo funcionó como una increíble fuente de divisas, que servía para compensar el déficit comercial. En esos años, los ingresos generados por el turismo duplicaron la suma de las entradas de inversión extranjera y de las remesas que enviaban los emigrantes. Al mismo tiempo, el *boom* de la industria turística conllevó un aumento de la terciarización de la economía y un rápido desarrollo del sector de la construcción.

Los grandes constructores los promotores inmobiliarios hicieron rápidamente fortuna gracias a las operaciones urbanísticas, tanto en las ciudades destino de la inmigración interior, como en las localizaciones costeras que se convirtieron en lugares de expansión turística. Uno de los más conocidos fue José Banús, «el constructor del régimen». Banús empezó su carrera con la construcción del Valle de los Caídos, siguió con la edificación de barrios periféricos en Madrid — de San José de Valderas a Tres Cantos pasando por el Barrio del Pilar, llamado así en honor a su esposa— y terminó con urbanizaciones de lujo en la Costa del Sol, con el famoso puerto de Marbella que a día de hoy sigue llevando su nombre. La construcción de miles de nuevas viviendas y la acelerada expansión urbanística, que llenaría de cemento y ladrillo la mayoría del territorio español, sirvió de base al

largo ciclo de especulación inmobiliario-financiera, que ha sido el pilar central del crecimiento de la economía de este país desde entonces hasta nuestros días.

Oligarquías nacionales

Según la versión oficial, el empresario gallego Pedro Barrié de la Maza fundó Fuerzas Eléctricas del Noroeste (Fenosa) en 1943. La realidad, sin embargo, es que esta empresa fue el resultado de una fusión entre otras dos compañías: Fábrica de Gas y Electricidad, que ya era de su propiedad, y Electra Popular Coruñesa, que había sido fundada once años antes por el diputado republicano José Miñones. Este último fue detenido por los militares sublevados en julio de 1936. Tras ser condenado a muerte, fue fusilado a finales de ese mismo año. Todos sus bienes fueron confiscados, entre ellos, la empresa que producía y distribuía electricidad a la provincia de La Coruña, que le fue entregada a Barrié de la Maza. El millonario había sido otro de los grandes donantes del golpe militar. Barrié era también propietario del Banco Pastor y llegaría a dirigir un buen número de compañías industriales, hasta el punto de convertirse en el empresario más importante de la época en Galicia. A mediados de los años cincuenta, entre otras muchas condecoraciones recibidas, fue nombrado Conde de Fenosa.

José María de Oriol y Urquijo asumió la presidencia de Hidroeléctrica Española (Hidro) en 1941. Heredó el testigo de su abuelo y de su padre, que habían fundado esta compañía en la primera década del siglo XX. Jefe provincial de Falange en la Guerra Civil —su familia contribuyó a financiar el bando nacional— y alcalde de Bilbao desde 1939 hasta que entró a dirigir la eléctrica, además de procurador en las Cortes franquistas durante seis legislaturas, el Marqués de Casa Oriol llegó a ser directivo y consejero de más de una veintena de empresas y bancos. Hasta su muerte, en 1985, fue presidente de Hidro. Unos años después, esta empresa se fusionaría con Iberduero para dar lugar a Iberdrola, que entre 1992 y 2005 sería dirigida por uno de sus hijos, Íñigo de Oriol. Actualmente, aunque ya no tiene la presidencia, la familia Oriol continúa siendo accionista de la multinacional, además de controlar otras compañías como Talgo y poseer numerosos terrenos, inmuebles y fondos de inversión.

Las dinastías empresariales que protagonizan el capitalismo español desde la posguerra hasta nuestros días hunden sus raíces en una estrecha alianza con el régimen de Franco. Muchas de las

compañías que se hicieron fuertes con el desarrollismo siguen manteniendo en la dirección a los herederos de sus fundadores. No hay más que recordar apellidos como Entrecanales (Acciona), Benjumea (Abengoa), Del Pino (Ferrovial), Koplowitz (FCC) o Riu y Barceló, propietarios de las empresas que llevan su nombre. Aunque un buen número de las grandes empresas españolas se fundaron antes de 1936, entre las élites económicas del país apenas se encuentran hoy descendientes de los empresarios que pilotaron estas mismas compañías con anterioridad al alzamiento franquista. Una de las contadas excepciones es la familia Botín, que actualmente sigue presidiendo el Banco Santander. Ana Botín es la cuarta generación de los banqueros que han gobernado la entidad desde hace un siglo. Pero el caso de los Botín, también conocidos por las cuentas secretas en Suiza a las que llevaron su dinero al comienzo de la Guerra Civil y por los 200 millones de euros que en 2010 pagaron a la Agencia Tributaria para regularizar su situación, es poco frecuente. Lo más granado del capitalismo familiar español proviene de los triunfadores de la guerra.

En los años cuarenta y cincuenta, los proyectos industriales y la construcción de grandes infraestructuras fueron la vía más directa para favorecer a los dueños de las compañías más allegadas a la dictadura. Además de contar con importantes partidas del presupuesto público para desarrollar las obras, en muchas ocasiones pudieron disponer de mano de obra esclava —los presos republicanos— para construir pantanos, carreteras y líneas férreas. Así es como la familia Entrecanales lideró la construcción de un canal para evacuar los vertidos de los barrios ricos de Sevilla. De esa misma forma, empresas como Dragados (hoy integrada en ACS) y Coviles (OHL) abarataron los costes de la construcción de sendos embalses en Huesca y Murcia.¹⁸ Sin los trabajos forzados de los presos republicanos tampoco se hubiera podido levantar el Valle de los Caídos, la obra emblemática del franquismo, construida por Huarte (OHL) y Agromán (Ferrovial). «El Valle era un gran negocio, los patronos tenían obreros a precio de saldo y disciplinados», recuerda Nicolás Sánchez-Albornoz, quien fue condenado a trabajar en la obra a finales de la década de 1940.

¹⁸ Antonio Maestre, «Franquismo S.A.», *La Marea*, 20 de noviembre de 2014.

Tabla 7. Las 20 primeras empresas españolas en 1975, según ventas

Empresa (1975)	Sector	Empresa (2019)
Campsa	Hidrocarburos	Repsol
Enpetrol	Hidrocarburos	Repsol
Cepsa	Hidrocarburos	Cepsa
Ensidesa	Siderurgia	Arcelor-Mittal
Seat	Automóvil	Volkswagen
Telefónica	Telecomunicaciones	Telefónica
Unión Explosivos Río Tinto	Química	Río Tinto Group
Iberia	Transporte	IAG
Dragados y Construcciones	Construcción	ACS
El Corte Inglés	Distribución	El Corte Inglés
Renfe	Transporte	Renfe
Petronor	Hidrocarburos	Repsol
Astilleros Españoles	Naval	Navantia
Fasa Renault	Automóvil	Renault
Iberduero	Electricidad	Iberdrola
Hidroeléctrica Española	Electricidad	Iberdrola
Standard Eléctrica	Electrónica	-
Butano	Hidrocarburos	Repsol
Tabacalera	Tabaco	Imperial Tobacco
Altos Hornos Vizcaya	Siderurgia	-

Fuente: elaboración propia a partir de Tamames (1977).

Añadido a unas condiciones laborales muy ventajosas, las grandes empresas contaron con el apoyo del Estado a todos los niveles. Obviamente, con su correspondiente colorario: de los 83 ministros y exministros nombrados por Franco que todavía vivían en 1974, 64 habían participado en consejos de administración de empresas públicas o privadas durante los quince últimos años de la dictadura.¹⁹ La alianza entre el poder político y el poder empresarial se interconectó, en buena medida, con la nobleza del país; bien porque directamente se emparentaron vía matrimonios, bien porque a muchos empresarios les fueron concedidos títulos nobiliarios. La

¹⁹ Mercedes Cabrera y Fernando del Rey, *El poder de los empresarios...*, p. 324.

aristocracia española, terrateniente y latifundista, siempre mantuvo una relación excelente con los empresarios que se hicieron de oro con el desarrollismo franquista.

En 1962, las 100 grandes familias financieras de España controlaban 48 bancos, que suponían el 84,8 % del capital desembolsado en el país. A principios de los años setenta, 16 de los 20 primeros bancos españoles estaban vinculados entre sí mediante relaciones de parentesco entre sus principales dirigentes. A la muerte de Franco, dos centenares de familias de la aristocracia financiero-empresarial controlaban más de una tercera parte de las acciones de las grandes empresas y bancos españoles.²⁰ En línea con el estudio sobre el poder de la banca que llevó a cabo Juan Muñoz en los años setenta, se puede concluir que «si las relaciones establecidas entre los bancos a través de consejeros comunes implica un primer carácter monopolista que acentúa la desigual dimensión de las entidades, las vinculaciones familiares refuerzan esa nota añadiéndole otra segunda: el carácter oligárquico».²¹

II. Modernización

Con el final de la dictadura franquista no se produjo ninguna ruptura. Al contrario, con los Pactos de la Moncloa y las reformas económicas de finales de los años setenta, se sentaron las bases para establecer una línea de continuidad con los privilegios y las propiedades acumuladas por las clases dominantes desde la posguerra. Los nombres clave del capitalismo familiar español mantuvieron el control sobre los sectores estratégicos y siguieron siendo decisivos a la hora de decidir las políticas económicas, tanto en la Transición como en los primeros gobiernos elegidos ya en democracia. «Ruptura pactada, continuidad en lo esencial», escribió Sánchez Soler acerca de cómo buena parte de la nueva promoción de políticos profesionales que surgió tras la muerte de Franco provenía de la cúpula gubernamental de la dictadura. «Se trataba de encontrar el equilibrio entre las distintas “familias” franquistas y no molestar demasiado a los importantes grupos de presión de los que formaban parte. Era preciso cambiar de régimen sin ponerse en peligro. Reformar para conservar».²²

²⁰ Ramón Tamames, *La oligarquía financiera en España*, Barcelona, Planeta, 1977.

²¹ Juan Muñoz, *El poder de la banca en España*, Madrid, ZYX, 1969, p. 140.

²² De las máximas instancias de la dictadura y el empresariado provenían Leopoldo Calvo-Sotelo, Pío Cabanillas, Marcelino Oreja o Rodolfo Martín-Villa, por citar algunos

Pactos de la Moncloa

Los Pactos de la Moncloa fueron la piedra angular del modelo económico reconfigurado en la Transición. Según el relato habitual, «los pactos permitieron a España iniciar el camino de la modernización que la llevaría a integrarse en la Unión Europea y a tener uno de los periodos más largos de prosperidad de su historia».²³ La prueba que vendría a demostrar esta versión es que, tras la firma de estos acuerdos, se redujeron considerablemente la inflación y la conflictividad laboral.

En España, desde principios de los años setenta, los salarios venían creciendo a un ritmo muy elevado. De 1970 a 1976, el salario real medio aumentó casi el 40 %. En 1977, el incremento salarial anual llegó hasta el 26 %. Ese mismo año la inflación fue del 25 %. El país vivía en esos momentos una coyuntura atravesada por la crisis económica global y por las transformaciones políticas a nivel interno. La fuerza del movimiento obrero se expresaba en multitud de huelgas y conflictos laborales.²⁴ De ahí que, de cara a luego poder apuntalar la negociación política que habría de culminar en la conformación de una democracia homologable a la de los países de capitalismo avanzado, primero se quisieran dejar bien asentados los pilares del modelo económico.

El *Acuerdo sobre el programa de saneamiento y reforma de la economía*, título oficial del programa de reformas que ha pasado a la posteridad con el nombre de Pactos de la Moncloa, tenía como objetivo principal el control de la inflación y de las rentas salariales. A fin de rebajar el alza de los precios y contribuir a la recuperación de los beneficios empresariales, se trataba de indexar los salarios a la inflación prevista y no a la real. A la vez, en el acuerdo se incluían medidas relacionadas con el régimen fiscal, los tipos de cambio, el urbanismo, la seguridad social, la sanidad o la educación. Se trataba básicamente de reactivar

de los que fueron altos cargos en la «derecha democrática». También Mariano Rubio, Miguel Boyer, Fernando Morán o Francisco Fernández Ordóñez, si hablamos de altos cargos en los gobiernos del PSOE. Para una revisión en profundidad, puede consultarse Mariano Sánchez Soler, *Ricos por la patria*, Barcelona, Plaza & Janés, 2001, pp. 283-294.

²³ Sirva, a modo de ejemplo de la versión oficial sobre esos acuerdos, esta cita del cronista económico Miguel Ángel Noceña, «Los Pactos de la Moncloa, el acuerdo que cambió España hace 40 años», *El País*, 21 de octubre de 2017.

²⁴ Solo en 1976, tres millones y medio de trabajadores se movilizaron en más de 1.500 conflictos laborales. Más detalle sobre las luchas del movimiento obrero de la época en Emmanuel Rodríguez, *Por qué fracasó la democracia...*, p. 34.

las inversiones extranjeras y favorecer las exportaciones, siempre con la «moderación salarial» como medida estrella.²⁵

Antes de elaborar y aprobar el texto constitucional de 1978, como recalcó Luis Gámir — ministro en los gobiernos de Adolfo Suárez y Leopoldo Calvo-Sotelo, primero; diputado del Partido Popular y presidente del Consejo Consultivo de Privatizaciones, después— era importante «moderar posiciones, obtener por consenso una constitución básicamente promercado y favorable a la libertad empresarial».²⁶ De ahí se deriva el pacto con los grandes partidos y las principales centrales sindicales, que renunciaron a la conflictividad social a cambio del mantenimiento de algunas garantías laborales. De este modo, entre 1978 y 1986 el conjunto de la masa salarial disminuyó, mientras los beneficios empresariales incrementaron su participación en el PIB hasta en 10 puntos.

Igualmente destacable fue el papel de los grandes empresarios. En 1977, apenas unos meses antes de la firma de los Pactos de la Moncloa, se creó la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE). Entre las 26 personas que, tras cenar en un restaurante al lado del hotel Palace, firmaron su acta fundacional se encontraban Carlos Ferrer Salat, presidente de la patronal catalana, y José María Cuevas, representante de la asociación de fabricantes de papel. El primero lideraría la patronal hasta 1984; el segundo, desde entonces hasta 2007. En la revisión histórica oficial, la CEOE «sirvió para dar sustento al entramado constitucional y apoyar el tránsito a la democracia, negociar con los sindicatos y garantizar una paz social».²⁷ Su mayor victoria, en realidad, fue bloquear la reforma fiscal y garantizar unos tipos impositivos muy favorables a los intereses de las grandes empresas.

Tras las elecciones de 1977, el 27 % de los parlamentarios de la derecha tenía una vinculación directa con las grandes entidades financieras; del total de diputados del Congreso, el 14 % venía de

²⁵ «Ante la desintegración del modelo de acumulación de los sesenta, se inicia en la década siguiente, especialmente a partir de los Pactos de la Moncloa, un vasto proceso que trata de establecer un nuevo modelo de acumulación, basado en estrategias neoliberales de intenso apoyo al capital privado, potenciación de los mecanismos de mercado y, sobre todo, de cambios radicales en la situación del mercado de trabajo», tal y como ha resumido Miren Etxezarreta en «La economía política del proceso de acumulación», en M. Etxezarreta (coord.), *La reestructuración del capitalismo en España, 1970-1990*, Barcelona, Icaria y FUHEM, 1991, p. 87.

²⁶ Luis Gámir, «El proceso de transformación de la empresa pública», *ICE: Revista de Economía*, núm. 811, 2003, pp. 221-234.

²⁷ Sobre el papel de la CEOE como la gran organización empresarial española, véase Miguel Ángel Noceda, *Radiografía del empresariado español...*, pp. 68-89.

desempeñar puestos ejecutivos en la banca o en los consejos de administración de las grandes compañías.²⁸ Frente a las posibilidades que podían haberse abierto en la turbulenta coyuntura política y económica que dominó aquellos años, la ventana de oportunidad para acometer transformaciones estructurales en España se cerró con una mezcla de consenso y represión. Como concluyen López y Rodríguez, «el episodio más agudo del conflicto capital/trabajo desde la Guerra Civil había acabado otra vez en derrota obrera».²⁹

Modernización vía Europa

«Este es el país donde se puede ganar más dinero a corto plazo de toda Europa y quizás también de todo el mundo». Lo que ha pasado a la historia como «la cultura del pelotazo» tuvo su máximo exponente en 1988, cuando quien era entonces ministro de Economía y Hacienda del gobierno español, Carlos Solchaga, pronunció esta conocida frase. Corrían los años en los que quien fuera primer ministro de Economía del PSOE, Miguel Boyer, alardeaba de su mansión con catorce cuartos de baño, que compartía con Isabel Preysler, al tiempo que se convertía en uno de los grandes símbolos de la *beautiful people*. También lo fue Mariano Rubio, gobernador del Banco de España entre 1984 y 1992, que pasó de ser miembro destacado de la *jet set* a terminar en la cárcel tras dimitir del cargo y descubrirse que mantenía cuentas ocultas para defraudar a Hacienda. Entre los tres pilotaron el proceso de «modernización» de la economía española. Y, como ha descrito Rubén Juste, se convirtieron en el «grupo mimado de la economía globalizada, una burocracia de élite que permitía que los acuerdos bilaterales y multilaterales de comercio se cumplieran».³⁰ La expansión económica de ese periodo abrió grandes oportunidades de negocio para la renovada élite político-empresarial, que finalmente acabarían por dar lugar a un rosario de escándalos financieros y de casos de corrupción.³¹

²⁸ Mariano Sánchez Soler, *Ricos por la patria...*, pp. 293-294.

²⁹ Isidro López y Emmanuel Rodríguez, *Fin de ciclo...*, p. 148.

³⁰ Rubén Juste, *Ibex 35. Una historia herética del poder en España*, Madrid, Capitán Swing, 2017, p. 58.

³¹ «La corrupción, que se creía patrimonio de los regímenes personalistas y dictatoriales, resultó ser flor bien adaptada a las democracias. En la España de la década de 1990 fue posible por una peculiar conjunción de factores económicos, culturales y políticos. La presencia y capacidad de intervención del Estado en la economía multiplicó las oportunidades de corrupción», concluyen Mercedes Cabrera y Fernando del Rey, *El poder de los empresarios...*, p. 398. Otro buen panorama de lo que fueron esos años de «negocios multimillonarios, corrupciones y enriquecimientos súbitos a la sombra del poder» lo ofrece Mariano Guindal, *El declive de los dioses*, Barcelona, Planeta, 2011.

El proceso de incorporación de España a la globalización neoliberal se desarrolló a todo trapo con los cuatro gobiernos del PSOE presididos por Felipe González que se sucedieron entre 1982 y 1996. No en vano, fueron los ejecutivos «socialistas» los que promovieron la mayor liberalización de la economía, el aumento de la flexibilización de las condiciones laborales y la reconfiguración de todo el sistema de empresas públicas. Eso llevó en la segunda mitad de los años ochenta al «quinquenio de la euforia»: el país crecía a una media anual del 5 % gracias a la entrada de capitales extranjeros, dirigidos sobre todo a la compra de activos empresariales e inmobiliarios. Tal y como recuerda Ivan Murray, «esa coyuntura expansiva venía delimitada por un lado por la incorporación española como periferia dentro de la estructura de la Comunidad Económica Europea, y por la otra por la recuperación del capitalismo global».³²

Efectivamente, la clave de bóveda de la reconversión acelerada de la economía española fue la incorporación del país a la CEE, que se formalizó con la firma del Acta Única en 1986. Tres años antes se había creado la Mesa Redonda Europea de Industriales (ERT), que desde entonces se constituyó como el mayor *lobby* de la patronal a nivel europeo. Para la ERT era fundamental constituir un mercado único de bienes, servicios, capital y personas, porque «solo así podrá la industria europea, gracias a las economías de escala, enfrentarse a una competencia mundial».³³ En el caso español, eso conllevó la supresión de los monopolios estatales y la privatización de las empresas públicas, la reestructuración del sistema financiero y una batería de medidas económicas a las habitualmente se caracteriza como «ajuste estructural».

Con todo ello, el gobierno puso en marcha un proceso de reestructuración industrial dirigido a cumplir con los criterios de pertenencia a este nuevo mercado. La entrada en el «proyecto europeo» se anunciaba como la salida más eficaz a la recesión que se venía arrastrando desde la crisis mundial de mediados de la década anterior. El resultado fue la transformación de la antes floreciente industria española, lo que supuso el cierre de un buen número de empresas y una fuerte reducción de la capacidad productiva. En este marco, se incrementó la importación de bienes de alto valor agregado al tiempo que aumentaban las entradas de inversión extranjera, sobre todo dedicadas

³² Ivan Murray, *Capitalismo y turismo...*, p. 38.

³³ Ramón Fernández Durán, *Contra la Europa del capital y la globalización económica*, Madrid, Talasa, 1996, p. 28.

a la compra de compañías españolas que pasaron a ser integradas en estructuras transnacionales.³⁴ Por su parte, el Estado ofreció numerosos incentivos para la atracción de capitales extranjeros: subvenciones, reformas laborales, precios especiales, etc.

Entre 1976 y 1985 se destruyeron más de dos millones de empleos, aproximadamente la mitad de ellos en el sector industrial. La cifra de parados superó los tres millones de personas y la tasa de desempleo alcanzó el 22 %, desde el 1,5 % de 1971. Grandes ciudades como Barcelona y Bilbao, antes punta de lanza de la industrialización española, se convirtieron en los lugares donde más aumentaron los niveles de desempleo. Junto al proceso de reconversión marcado por la adaptación a la nueva división internacional del trabajo, se produjo una reestructuración de las grandes industrias que se habían desarrollado en las tres décadas precedentes. Según describió Fernández Durán, esto pasaba «por una intensificación de la inversión en capital que permite incrementar enormemente la productividad, a costa de amortizar el factor trabajo e incrementar el consumo de energía; en paralelo con una descentralización hacia otras unidades productivas, de mucho menor tamaño, de aquellas fases más intensivas en mano de obra o menos cualificadas».³⁵

Fue también una época no exenta de una alta conflictividad social. El desencanto de la izquierda social y política con el PSOE, tras la entrada en la OTAN y la aplicación del programa de reformas dirigido a liberalizar el mercado de trabajo, se plasmó en la gran huelga general del 14 de diciembre de 1988.³⁶ Liderada por CCOO y UGT, la huelga se desplegó a partir de una política de alianzas con otros colectivos sociales y sindicales. El seguimiento resultó masivo, se consiguió paralizar el país. El 14D fue un éxito histórico de la movilización social. Pero, en los años siguientes, la acumulación de fuerzas que había cristalizado en la huelga general no derivó en una extensión y pro-

³⁴ «La industria de bienes intermedios pasa a ser adquirida de forma masiva por el capital extranjero y se integra de forma subsidiaria en las cadenas de producción transnacional; la industria base queda sometida a una fuerte reducción de capacidad instalada», explica en su caracterización del proceso de industrialización y dependencia tecnológica de la economía española Eduardo Sánchez Iglesias, *Empresas transnacionales, capitalismo español y periferia europea*, Madrid, Libros de la Catarata, 2016, pp. 43-73.

³⁵ Ramón Fernández Durán, *Contra la Europa del capital...*, p. 66.

³⁶ Para un estudio detallado de lo que significó el 14D, véase Sergio Gálvez Biesca, *La gran huelga general. El sindicalismo contra la «modernización socialista»*, Madrid, Siglo XXI, 2017.

fundización del conflicto. Tras lograr algunas mejoras laborales puntuales, los sindicatos mayoritarios fueron moderando su estrategia y apostaron por la concertación. El autoproclamado «giro social» del gobierno de Felipe González no supuso un cambio real en su política económica; al contrario, el ejecutivo socialista tomó nota de las lecciones del 14D para reimpulsar con fuerza el proceso de «modernización» de la economía española.

El salto de escala facilitó que las grandes empresas del país pudieran expandirse de una forma más «competitiva», gracias a su mayor capacidad de financiación y a los menores costes de producción, distribución y comercialización. El proceso se aceleró en el siguiente hito de las contrarreformas neoliberales, la aprobación del Tratado de Maastricht en 1992. A partir de ese segundo momento, se aplicaron aún con más fuerza las recetas neoliberales: desregulación laboral y ambiental, liberalización económica y privatización de empresas estatales. Diseñados para armonizar déficit, deuda pública, inflación, tipos de cambio y tipos de interés, los criterios de convergencia incluidos en Maastricht fueron «una verdadera camisa de fuerza neoliberal, con una letal combinación de austeridad, libre comercio, deuda predatoria y trabajo precario y mal pagado, ADN del actual capitalismo financiarizado».³⁷

La Unión Económica y Monetaria proyectada en este Tratado, que posteriormente desembocaría en la creación del euro, sirvió para aumentar el poder de los mercados financieros. Esto fue posible debido a una suma de elementos como la privatización de la banca pública, la independencia de los bancos centrales, la desregulación financiera y el crecimiento de los mercados bursátiles. La patronal europea conseguía así incrementar el tamaño y el músculo financiero de sus empresas a fin de poder competir con las grandes corporaciones estadounidenses y japonesas en el mercado global. A la vez, el hecho de que en numerosos sectores de la economía europea se dieran ya altos niveles de concentración oligopólica se traducían en la supeditación y transformación del aparato productivo en favor de sus intereses.

Privatizaciones

La reestructuración del sector público empresarial español se acometió a través de dos procesos complementarios: la privatización de unas compañías y la reorganización de otras. Por un lado, se

³⁷ Miguel Urbán y Fernando Luengo, «Tratado de Maastricht: el sabotaje neoliberal del proyecto europeo», *CTXT*, núm. 156, 2018.

liquidaron las que se consideraban poco rentables. En algunos casos, estas fueron vendidas directamente a multinacionales de otros países. Fue la vía aplicada a buena parte de las compañías industriales del textil, la electrónica, los fertilizantes y el automóvil, con Seat como caso paradigmático. En otros, se promovió la fusión de numerosas empresas públicas para formar grandes conglomerados, con el objetivo de ganar competitividad a escala internacional. En esta línea, Repsol absorbió entre 1985 y 1991 nueve compañías del sector de los hidrocarburos y la industria petroquímica. Igualmente, las acciones del Estado en todas las empresas eléctricas se adscribieron a Endesa, a la vez que bancos públicos como el Banco Exterior y la Caja Postal se fusionaban en Argentaria. Y las compañías estatales del sector de la siderurgia se unieron en Aceralia.

La reordenación acelerada del conglomerado de empresas en manos del Estado estaba diseñada para mantener el control sobre las mismas frente a la liberalización de muchos sectores económicos y la llegada de multinacionales de los países centrales europeos. Aunque ese control estatal, como se verá años más tarde, solo sirvió para que los beneficiarios de la siguiente ronda de privatizaciones correspondieran con lo más granado de las élites que pilotaban el capitalismo español.

En la primera etapa del proceso de privatizaciones impulsado por el gobierno del PSOE (1985-1992) lo más importante fue la reestructuración del sector público.³⁸ Tras la reorganización empresarial, de hecho, algunas de estas renovadas compañías estatales iniciaron su expansión internacional. Repsol, Telefónica o Endesa, sin ir más lejos, no esperaron a terminar sus procesos de privatización para lanzarse a su expansión en América Latina. Hasta una segunda fase posterior (1992-1996) no empezaría a venderse en bolsa la mayoría de las participaciones del Estado en las «joyas de la corona», aquellas empresas con altos niveles de rentabilidad y grandes posibilidades de internacionalización. En los últimos años del gobierno de Felipe González se iniciaron las privatizaciones paulatinas —vía venta de acciones en varias tandas— de Endesa, ENCE, Repsol, Argentaria, Telefónica, Indra y Enagás. Entre 1985 y 1996, se privatizaron un total de sesenta empresas públicas.

En esos años acudieron a España gran cantidad de capitales extranjeros que no solo se dirigían a la economía productiva. También iban destinados a inversiones bursátiles y al sector inmobiliario, que

³⁸ Joaquim Vergés, «Balance de las políticas de privatización de empresas públicas en España (1985-1999)», *Economía Industrial*, núm. 330, 1999, pp. 121-139.

se estaba revalorizando a gran velocidad. A la vez muchos industriales nacionales, con altos niveles de liquidez tras vender acciones y empresas a inversores extranjeros, capitalizaron sus ganancias en el sector inmobiliario-financiero. La reactivación de la economía española, que tuvo un elevado componente especulativo,³⁹ redundó en que en ese periodo el país registrase un nivel de crecimiento notablemente superior a la media europea.

En 1992, en medio de los fastos de los Juegos Olímpicos de Barcelona y la Expo de Sevilla, la euforia se enfrió con una crisis económica acentuada por los ataques especulativos sobre las monedas europeas. La peseta se devaluó, de hecho, en torno al 25 %. Grandes compañías, que antes se habían asentado en España gracias a un fuerte apoyo público, se retiraron paralizando proyectos y dejando detrás un buen número de agujeros contables. En buena medida, el sostén presupuestario del Estado era la fiscalidad sobre la población trabajadora y consumidora, ya que con la libre circulación de capitales se facilitaba el fraude fiscal de las grandes fortunas del país. La salida de capitales y el crecimiento del déficit público conducían a un escenario poco propicio para el cumplimiento de las condiciones que demandaba el Tratado de Maastricht.

De ahí que los grandes bancos y la CEOE presionaran con fuerza para que España estuviera en el grupo de cabeza de la Unión Económica y Monetaria. Intentaban frenar así la recesión y relanzar el crecimiento mediante la devaluación de la moneda, el incremento del turismo y la llegada de los Fondos de Cohesión. También a través de los ingresos por la venta de las participaciones en las empresas estatales, que en esos años fueron utilizadas sobre todo para reducir el déficit. De este modo, las grandes compañías, muchas de ellas herederas del desarrollismo franquista y del capitalismo familiar español, pudieron crecer en tamaño y capital. La unión monetaria daba credibilidad y confianza a los mercados financieros para dinamizar el flujo de capitales que requería la dinámica de concentración empresarial. Como ha reconocido Solchaga, «antes de que se produjera esta metamorfosis de grandes empresas públicas en actores internacionales en un mundo crecientemente globalizado, hubo que hacer cambios importantes en las normas y reglas del juego que ordenaban el sector

³⁹ «Hay que destacar, en aquellos momentos, la dimensión sin precedentes que alcanzó la denominada "burbuja" bursátil e inmobiliaria, que propició el enriquecimiento efectivo de algunos que pudieron y supieron realizar plusvalías durante el alza, y el mayor consumo y endeudamiento de la mayoría», ha señalado José Manuel Naredo, *La burbuja inmobiliario-financiera en la coyuntura económica reciente (1985-1995)*, Madrid, Siglo XXI, 1996, p. 98.

bancario y las finanzas públicas y privadas de España». ⁴⁰ Con ello, se habían puesto sobre la mesa todos los ingredientes para que las mayores empresas españolas estuvieran en disposición de lanzarse a competir en otras latitudes.

Una nueva clase político-empresarial

Con las privatizaciones, los empresarios amigos del gobierno de turno —primero los del PSOE, más tarde los del PP— fueron situados en los consejos de administración y las direcciones de lo que luego serían las mayores multinacionales españolas. En 1992, cuando se creó el Ibex-35, entre todas las empresas que componían el recién nacido índice bursátil había 43 consejeros que venían de ser altos cargos en los gobiernos del PSOE, 35 que provenían de las máximas instancias del franquismo y nueve del gobierno de la restauración monárquica. ⁴¹

Poco a poco se estaba conformando una renovada clase político-empresarial, complementaria y bien relacionada con los clanes históricos del capitalismo familiar, que sería llamada a dirigir el proceso de internacionalización a finales del siglo XX y principios del XXI. En permanente y constante sintonía con todos esos «políticos giratorios» que, bien desde los sillones en las instituciones públicas, bien desde sus asientos en los consejos de las grandes compañías, se fueron sumando a recoger los beneficios que este modelo proporcionaba a quienes lograban colocarse en lo más alto de las estructuras del poder político-económico.

Uno de ellos fue Juan Miguel Villar Mir. Antiguo alumno del colegio Nuestra Señora del Pilar, ⁴² ocupó diversos cargos en la dictadura hasta llegar a ser ministro de Hacienda en el gobierno de Arias Navarro. Recién estrenada la democracia, dejó a un lado su carrera política para pasarse al mundo empresarial. En 1987, tras la adquisi-

⁴⁰ Así lo ha dejado escrito el exministro Carlos Solchaga en Miguel Ángel Noceda (coord.), *La economía de la democracia (1976-2016)*, Barcelona, Espasa, 2017, p. 76.

⁴¹ Un trabajo de referencia para estudiar en detalle las relaciones político-empresariales existentes en las grandes empresas españolas es el de Rubén Juste, *Ibex 35. Una historia herética del poder en España*, Madrid, Capitán Swing, 2017.

⁴² Por el colegio del Pilar pasaron un buen número de los políticos y empresarios más relevantes del país, entre otros: José María Aznar, Juan Villalonga, Alfredo Pérez Rubalcaba, Javier Solana, Pío García-Escudero, Miguel Ángel Fernández Ordóñez, Juan Abelló, José Lladó, Juan Luis Cebrián, Antonio Garrigues-Walker, Guillermo de la Dehesa, Rafael Arias Salgado. Sobre el rol de esta institución en la formación de las élites españolas, véase Eva Belmonte, *Españopoly. Cómo hacerse con el poder en España (o al menos entenderlo)*, Madrid, Ariel, 2015.

sición de la Inmobiliaria Espacio y de la Sociedad General de Obras y Construcciones Obrascón —adquirida a Altos Hornos de Vizcaya por una peseta—, puso en marcha el Grupo Villar Mir. Este fue precisamente el éxito de su estrategia de negocio: comprar a bajo precio empresas con estados financieros delicados para luego reflotarlas, contando siempre con la imprescindible ayuda del Estado. Es el caso de Fertiberia: Villar Mir compró esta empresa de fertilizantes en 1995 con un crédito público al 0 % de interés y sin plazo de vencimiento. Aprovechando que entre 1989 y 1999 el número de grandes constructoras se redujo de 28 a 11, Obrascón se hizo con Huarte —que estaba en suspensión de pagos— y Laín para conformar el consorcio OHL.⁴³ «Aquella peseta de 1987 vale hoy en bolsa más de 2.500 millones de euros», afirmó el empresario años después en su discurso de ingreso en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas.

Villar Mir, como buen símbolo del capitalismo familiar español, acomodó a sus hijos en la dirección de las compañías de su grupo a fin de garantizarse la continuidad dinástica. De la misma forma que otros empresarios se valieron de su cercanía a Franco para conseguir títulos nobiliarios, el presidente de OHL aprovechó su amistad con Juan Carlos de Borbón para obtener importantes contratos en Oriente Medio, al tiempo que era nombrado marqués de Villar Mir.⁴⁴ En los últimos años, sin embargo, tanto este empresario como parte de su familia han sido imputados en diferentes casos de corrupción. Su yerno y consejero delegado del grupo, Javier López Madrid, fue condenado por el caso de las *tarjetas black* de Bankia y actualmente está siendo investigado por aparecer en «los papeles de Bárcenas» como uno de los empresarios que financiaban ilegalmente al PP. También se le investiga por el pago que hizo desde OHL México al entorno del expresidente de la Comunidad de Madrid, Ignacio González, a cambio de concesiones de obras públicas.

«Yo soy pura y simplemente un empresario». De esta forma se autodefinía Jesús de Polanco, otro de los grandes triunfadores del periodo de «modernización» de la economía española. Polanco empezó su carrera empresarial en el franquismo con la editorial

⁴³ Antonio M. Vélez, «La historia de OHL y Villar Mir: un grupo construido a golpe de gangas y contactos políticos», *eldiario.es*, 11 de marzo de 2016.

⁴⁴ En el BOE del 4 de febrero de 2011 se recoge la siguiente disposición del jefe del Estado: «La destacada y dilatada trayectoria de don Juan Miguel Villar Mir, al servicio de España y de la Corona, merece ser reconocida de manera especial, por lo que, queriendo demostrarle mi Real aprecio, vengo en otorgarle el título de Marqués de Villar Mir, para sí y sus sucesores, de acuerdo con la legislación nobiliaria española».

Santillana. Sus negocios en España crecieron rápidamente a principios de los años setenta, gracias a sus buenas relaciones con el régimen. Luego vino la creación de Promotora de Informaciones, S.A. (PRISA) y el diario *El País*, cuyo primer número se publicó medio año después de la muerte de Franco. Nombrado presidente del grupo en 1983, Polanco logró situar sus medios como la principal referencia de la Cultura de la Transición.⁴⁵ En eso tuvo mucho que ver su cercanía al gobierno del PSOE, que le concedió múltiples ventajas para el crecimiento de sus negocios de comunicación.⁴⁶ Bajo su mando, PRISA se expandió internacionalmente hasta llegar a ser «un grupo iberoamericano de empresas, antes que español», tal y como aseguró Juan Luis Cebrián ante su junta de accionistas en 2014. Tras el *crash* global, dirigido por Cebrián tras el fallecimiento de Polanco en 2007, el grupo se situó al borde de la quiebra por sus elevados niveles de endeudamiento. No tuvo más salida que cancelar su enorme deuda transformándola en capital social, dando entrada a los principales acreedores en el consejo de administración.⁴⁷

Otra historia de éxito empresarial es la de «los Albertos». Los primos Alberto Alcocer y Alberto Cortina habían entrado a formar parte de la élite económica del país al casarse con las hermanas Esther y Alicia Koplowitz, herederas de Construcciones y Contratas. Después de contraer matrimonio, ambos entraron a formar parte del consejo de administración de la compañía y en 1987 consiguieron la presidencia. Desde la llegada de «los Albertos», la empresa se fue expandiendo a otros sectores y entró en el accionariado de Portland Valderribas o Fomento de Obras y Construcciones, con la que finalmente se fusionaría para dar lugar a FCC. Con la entrada de España en el «proyecto europeo», pusieron el foco en el sector bancario y lograron posicionarse como accionistas del Banco Central y el Banesto.⁴⁸ Pero su buena racha cambió con su separación de las Koplowitz en 1990: tuvieron que salir de la constructora y se

⁴⁵ VVAA, *CT o la cultura de la transición. Crítica a 35 años de cultura española*, Barcelona, DeBolsillo, 2012.

⁴⁶ La consolidación de la SER como compañía líder de la radio en España fue a través de la absorción de Antena 3 Radio, aprobada por el gobierno socialista en 1993 a pesar de la opinión contraria del Tribunal de la Competencia.

⁴⁷ Así los bancos Santander, La Caixa y HSBC pasaron a controlar —junto a Telefónica— el rumbo de la compañía. Para una revisión de la historia de PRISA, vale la pena consultar Reality News-Mongolia, *Papel mojado. La crisis de la prensa y el fracaso de los periódicos en España*, Barcelona, Debate, 2013.

⁴⁸ La adquisición de las acciones se hizo a través de una sociedad llamada Cartera Central, conformada por los Albertos y por el fondo kuwaití KIO; para dirigir esta sociedad contrataron al exministro de Economía y Hacienda y entonces presidente del Banco Exterior de España, Miguel Boyer.

enfrentaron a una demanda por estafa y falsificación por el negocio de esos terrenos en Plaza de Castilla (Madrid) donde luego se edificarían las torres KIO. Aun así, se quedaron con parte de la propiedad de varias empresas y sus amistades políticas siguieron contando con ellos.⁴⁹ De hecho, al llegar al gobierno, Aznar nombró a Alberto Cortina presidente de Repsol, justo cuando estaba a punto de completarse su proceso de privatización. Era el año 1996, comenzaba el proceso de expansión internacional de las grandes empresas españolas.

III. Expansión

La conversión de las grandes compañías españolas en multinacionales tuvo su punto culminante cuando se acercaba el final del siglo XX. En la década de 1990, en pleno triunfo global del neoliberalismo, se dieron a la vez dos procesos determinantes para ese resultado. Por un lado, se produjo una sucesión de fusiones, reestructuraciones y privatizaciones que llevó a las mayores empresas del país a ganar músculo y colocarse en la parrilla de salida para competir en otros mercados. En América Latina, por el otro, se habían liberalizado los mercados a fin de facilitar la entrada de las transnacionales extranjeras, al tiempo que se ponían a la venta las grandes compañías estatales. La aplicación coordinada, a uno y otro lado del Atlántico, de las reformas impuestas por el Tratado de Maastricht y el Consenso de Washington fue la llave que abrió la puerta para el salto de escala de las empresas españolas. Solo unos años después, a partir de la experiencia y el capital acumulados con sus negocios en América Latina, estas también darían el salto a otras regiones. Esta época de expansión, que se extendería hasta el *crash* de 2008, es la que los grandes medios y la literatura empresarial al uso bautizaron como la «década dorada».

Más privatizaciones

La labor que ya se había iniciado con los ejecutivos de Felipe González fue retomada aún con más fuerza por José María Aznar en sus dos legislaturas como presidente del gobierno (1996-2004). Desde el principio, el nuevo gobierno del Partido Popular profundizó y extendió las políticas neoliberales con su *Programa de modernización del sector público empresarial*. Este tenía un doble objetivo, cumplir con los

⁴⁹ A día de hoy, «los Albertos» son propietarios de la Corporación Financiera Alcor, a través de la cual tienen acciones en grandes compañías como ACS y ENCE.

criterios establecidos en el Tratado de Maastricht y promover «un sector privado capaz, que debe ser apoyado e incentivado como creador de riqueza y de empleo». Dos fines que podrían condensarse en uno solo, porque este programa — así lo decía la exposición de motivos del texto acordado por el consejo de ministros apenas un mes después de la investidura de Aznar — «va más allá de un simple conjunto de operaciones de venta de empresas públicas, pues nos encontramos ante un proceso o instrumento que permite alcanzar la transformación económica y social de España, potenciando el protagonismo del sector privado en la actividad económica empresarial».⁵⁰

En 1985 había en España 130 empresas públicas, de las que a su vez dependían otras 850 filiales. Quince años después, al término de la primera etapa del gobierno del PP, la mayoría de las grandes compañías estatales habían sido privatizadas. Endesa, Tabacalera, Telefónica, Repsol, Gas Natural, Argentaria, Indra, Aceralia, Iberia, ENCE y así hasta más de una cincuenta de empresas pasaron a manos privadas. Eso le reportó al Estado unos ingresos por valor de 30.000 millones de euros, que en buena medida fueron empleados en reducir el déficit fiscal y la deuda pública.⁵¹

En los gobiernos del PSOE se vendieron las compañías estatales «poco rentables», al tiempo que se saneaba el sector público empresarial para proceder a su privatización. Entre 1992 y 1996, se produjeron las primeras rondas de ofertas públicas de venta de acciones. Cuando Aznar fue elegido presidente del gobierno, ya se había privatizado el 90 % de Repsol, el 79 % de Telefónica y el 71 % de Argentaria. Al mismo tiempo, el Estado seguía manteniendo una participación mayoritaria en Endesa, Tabacalera e Indra. Lo que hizo el nuevo ejecutivo fue aplicarse con fuerza a la tarea de acelerar el adelgazamiento del sector público. En tan solo una legislatura, este proceso quedó prácticamente liquidado. Según la versión oficial, «había que cumplir con Europa»; en realidad, estaba en juego el reparto del gran pastel que se ofrecía al inicio del nuevo ciclo de acumulación por desposesión.

⁵⁰ El Partido Popular ganó las elecciones generales el 3 de marzo de 1996. Aznar fue investido presidente el 4 de mayo. Las *Bases del Programa de Modernización del Sector Público Empresarial* se establecieron por acuerdo del consejo de ministros el 28 de junio.

⁵¹ La disposición final del programa de privatizaciones de 1996 lo dejaba bien claro: «Los ingresos que, provenientes de las privatizaciones, se integren en el presupuesto de ingresos del Estado, no podrán ser destinados a atender gastos u obligaciones corrientes de las administraciones públicas, destinándose preferentemente a la corrección de los desequilibrios presupuestarios y a la financiación de inversiones».

Tabla 8. Privatizaciones de empresas públicas españolas

Año	Empresa	Sector	% Venta	Comprador
1985	Marsans	Turismo	100	Trapsatur
1986	Seat	Automóvil	75	Volkswagen
1988	Endesa	Electricidad	20,4	OPV*
	ENCE	Papel	34,8	OPV
1989	Repsol	Hidrocarburos	30,6	OPV
1990	Seat	Automóvil	25	Volkswagen
	Repsol	Hidrocarburos	2,9	OPV
1991	Enasa-Pegaso	Camiones	100	Fiat-Iveco
1992	Campsa	Hidrocarburos	100	Repsol (66%), Cepsa (25%), BP (9%)
	Repsol	Hidrocarburos	12,1	OPV
1993	Argentaria	Banca	48,4	OPV
	Repsol	Hidrocarburos	13,9	OPV
1994	Enagas	Hidrocarburos	91	Gas Natural
	Endesa	Electricidad	8,7	OPV
1995	Repsol	Hidrocarburos	19,5	OPV
	ENCE	Papel	14,9	OPV
	Telefónica	Telecomunicaciones	10,7	OPV
	Indra	Electrónica	24,9	OPV
1996	Repsol	Hidrocarburos	11	OPV
	Argentaria	Banca	25,4	OPV
	Gas Natural	Hidrocarburos	3,8	OPV
1997	Telefónica	Telecomunicaciones	21,2	OPV
	Repsol	Hidrocarburos	10	OPV
	Aceralia	Siderurgia	100	OPV
	Endesa	Electricidad	25	OPV
1998	Argentaria	Banca	28,6	OPV
	Tabacalera	Tabaco	52,4	OPV
	Endesa	Electricidad	41,1	OPV
1999	Enatcar	Transporte bus	100	Alianza Bus
	Indra	Electrónica	63	OPV

*OPV: Oferta pública de venta de acciones.

Fuente: elaboración propia a partir de Joaquim Vergés, «Balance de las políticas de privatización de empresas públicas en España (1985-1999)», *Economía Industrial*, núm. 330, 1999, pp. 121-139.

Nada más comenzar su gobierno, el PP colocó en las direcciones de las grandes empresas públicas a gente de su confianza. Quince días después de tomar posesión, Aznar designó a Francisco González para la presidencia de Argentaria.⁵² Luego vinieron los nombramientos de Juan Villalonga como presidente de Telefónica, César Alierta de Tabacalera y Rodolfo Martín Villa de Endesa. En esa misma época, Miguel Blesa —también amigo del presidente del gobierno, como Villalonga— fue puesto al frente de Caja Madrid. El punto de partida era situar a personas muy cercanas en la dirección de estas compañías para pilotar su privatización y luego acaparar los dividendos obtenidos con el proceso. Solo la torpeza o la enemistad con los jefes del gobierno, como le ocurrió a Villalonga tras el escándalo de las *stock options* y su divorcio con una íntima amiga de Ana Botella, pudo hacer caer en desgracia a alguno de estos personajes.⁵³

«Ha empezado la revolución eléctrica para bajar precios y ganar competitividad», decía solemnemente el ministro de Industria y Energía, Josep Piqué, en octubre de 1996. Para eso, añadía entonces el que década y media después llegaría a ser consejero delegado de OHL, «pretendemos privatizar la actual presencia del Estado en el sector eléctrico y, al mismo tiempo, liberalizar el sector para introducir competencia».⁵⁴ La misma justificación se hizo extensible a otros sectores donde las empresas públicas operaban como monopolios naturales: hidrocarburos, telecomunicaciones, infraestructuras en red. Veinte años después, sin embargo, continúan dándose situaciones de manejo oligopólico en la mayoría de estos sectores, ahora totalmente controlados por corporaciones privadas. Y sobre los precios de la electricidad o la gasolina, basta observar cómo en las últimas dos décadas las tarifas se han incrementado muy por encima de la inflación.⁵⁵ Pero, en aquel

⁵² Sustituyó a Francisco Luzón, que cinco años antes había sido nombrado por el PSOE presidente de la Corporación Bancaria de España, el *holding* financiero conformado por seis entidades públicas que acabaría convirtiéndose en Argentaria. A finales de 1996 Luzón fichó por el Banco Santander, corporación en la que ocuparía cargos de máxima responsabilidad hasta jubilarse en 2013 con una pensión de 65 millones de euros.

⁵³ Ana Tudela Flores, «Privatizaciones: como si no hubiera un mañana», *CTXT*, núm. 9, 2015.

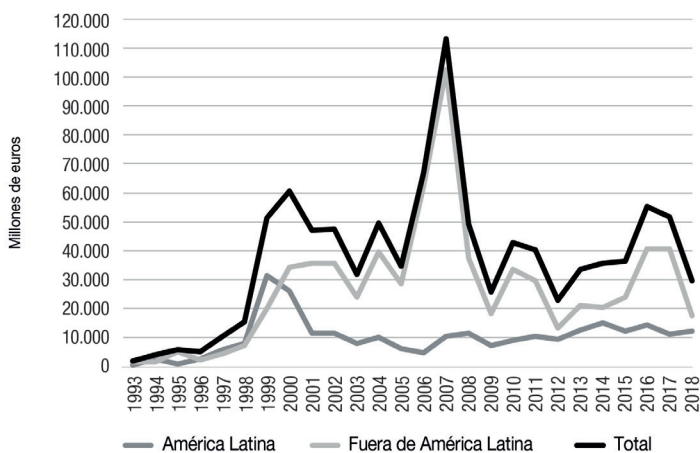
⁵⁴ «Además de Endesa y del grupo Iberdrola, entendemos que es positivo potenciar la capacidad de competir de Unión Fenosa, de Hidroeléctrica del Cantábrico y de las más de 900 compañías de electricidad que existen en España. [...] La libre competencia está garantizada», aseguraba Josep Piqué en una entrevista publicada en *La Vanguardia* el 20 de octubre de 1996.

⁵⁵ Entre 2007 y 2017, según el Instituto Nacional de Estadística (INE), el gasto de los hogares españoles en electricidad se incrementó un 55,6 %, casi el triple de lo que subió

momento, la doctrina neoliberal sobre la necesidad de confiar los ejes estratégicos de la economía a los «agentes del mercado» se había vuelto poco menos que indiscutible. El relato hegemónico de la «sociedad de propietarios», espoleado por la expansión irrefrenable del crédito y la posesión de vivienda en propiedad como símbolo de triunfo de la «clase media», tampoco servía para oponer demasiada resistencia.

Completada la «modernización» en tiempo récord, quedó preparada la pista de despegue para que estas compañías pudieran dar el gran salto internacional. Este tuvo lugar básicamente en dos fases. Primero, las grandes empresas españolas desembarcaron en América Latina comprando decenas de compañías que se estaban poniendo a la venta a precio de saldo. Después, pasada la crisis de Argentina y el final de las grandes privatizaciones, las multinacionales españolas se lanzaron a una segunda fase expansiva con Europa, Estados Unidos y China como destinos de referencia. Todo ello en el marco de una situación de bonanza económica, animada por el *boom* inmobiliario y la disponibilidad de crédito de las entidades financieras, que no se detendría hasta el pinchazo de la burbuja y el estallido de la crisis global en 2007 y 2009.

Gráfica 3. La IED española a nivel mundial (1993-2018)



Fuente: elaboración propia.

El segundo desembarco

España, hasta los años ochenta, únicamente recibía inversiones extranjeras. En apenas una década, se convirtió en uno de los países con mayores flujos de inversión en el extranjero, alcanzando, en la terminología habitual en la literatura económica, la «mayoría de edad».⁵⁶ De hecho, en 1999 España llegó a ser el primer inversor en América Latina y el sexto a nivel mundial. La IED española pasó de suponer el 0,9 % del PIB en 1996 a representar nada menos que el 9,6 % en el año 2000.

Entre 1993 y 2000, el 60 % de la IED española se concentró en América Latina. La entrada masiva de inversiones españolas en la región se superpuso a los procesos de privatización de empresas estatales que se llevaron a cabo en la mayoría de países latinoamericanos durante la década de 1990. Entre 1986 y 1999, se produjo un extraordinario *boom* privatizador en la región: se convocaron 396 operaciones de venta y transferencia al sector privado, el 57 % de ellas en el sector de los servicios públicos.⁵⁷ En esos años, América Latina concentró más de la mitad del valor de todas las privatizaciones realizadas en los países periféricos en el mundo entero. Con la justificación de que la apertura al sector privado iba a mejorar la calidad y la eficiencia de los servicios prestados, las economías latinoamericanas se subordinaron definitivamente a los capitales transnacionales. Eso hizo que el tradicional dominio de las corporaciones estadounidenses en la región fuera desplazado por la llegada de multinacionales europeas. Entre ellas, las grandes compañías españolas de la energía, las telecomunicaciones y las finanzas, que rápidamente pasaron a ocupar los puestos de cabeza en sus respectivos sectores de actividad.

En esta primera fase, el grueso de la IED española fue a parar a los sectores encuadrados dentro de lo que se ha dado en llamar servicios públicos: energía, banca, seguros, telecomunicaciones, agua, transporte. De hecho, el 90 % de esta inversión correspondió inicialmente a solo nueve empresas: Repsol, Gas Natural, Aguas de Barcelona, Endesa, Iberdrola, Unión Fenosa, BBVA, Santander y Telefónica.⁵⁸ Las

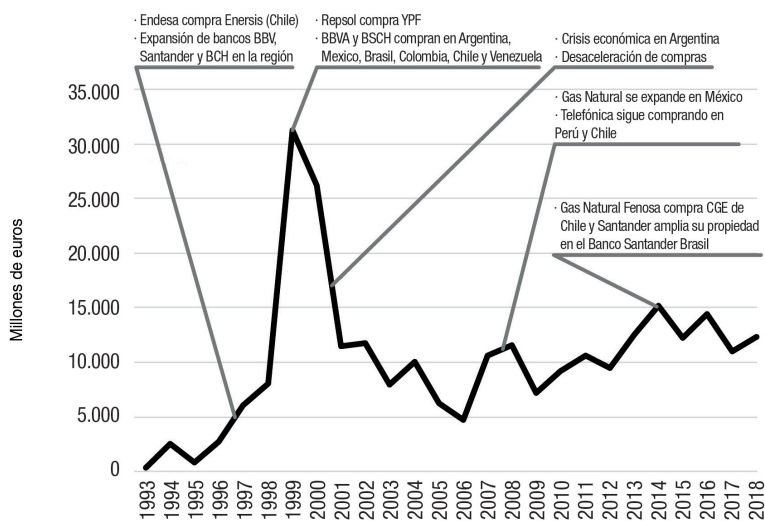
⁵⁶ Mauro F. Guillén, *El auge de la empresa multinacional española*, Madrid, Marcial Pons, 2006.

⁵⁷ Ramón Casilda Béjar, *La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina*, Madrid, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Alcalá, 2002, p. 267.

⁵⁸ Alfredo Arahuetes, «España», en Ziga Vodusek (ed.), *Inversión extranjera directa en América Latina: el papel de los inversores europeos*, Washington, Banco Interamericano de

multinacionales españolas no necesitaron completar su reestructuración para luego ampliar sus negocios a otros países; los procesos de reconfiguración empresarial y de internacionalización transcurrieron de manera simultánea. En 1997, un año antes de completar su privatización, Endesa invirtió 8.100 millones de dólares en la adquisición de Enersis, la empresa de electricidad propiedad del Estado chileno. Por su parte Repsol, al poco de terminar su última oferta pública de venta de acciones, adquirió en 1999 el gigante petrolero argentino Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) por 15.000 millones. Entre 1997 y 2002, el BBVA invirtió 7.800 millones de dólares en la adquisición de 34 entidades financieras en América Latina. El Santander, en ese mismo periodo, gastó 12.300 millones en la compra de 27 bancos en la región.

Gráfica 4. La IED española en América Latina (1993-2018)



Fuente: Alfredo Arahuetes, «Las inversiones directas españolas en América Latina en el periodo 2001-2010», *Anuario Iberoamericano*, 2011, pp. 67-85.

Las grandes empresas españolas no hicieron otra cosa que aprovechar la coincidencia temporal a ambos lados del Atlántico de la ola privatizadora, que les dejaba en una posición inmejorable para ampliar su presencia en los nuevos mercados. En aquel entonces, estaba cobrando fuerza la amenaza de compra por parte de corporaciones europeas de gran envergadura y capitalización, con lo que la mejor defensa era ganar tamaño a través de la expansión del negocio internacional. Tenían las herramientas y habían adquirido la capacidad financiera suficiente para extender sus operaciones fuera de nuestras fronteras. América Latina, dominada por la ortodoxia del Consenso de Washington, era el blanco más fácil.

Quinientos años después, el «segundo desembarco» español en el continente americano respondió a la necesidad de expansión de las élites empresariales en el marco de una coyuntura económica muy favorable para sus intereses. Esencialmente, se trataba de buscar mercados con una competencia prácticamente nula y tener la posibilidad de minimizar fácilmente los costes laborales y ambientales a fin de rentabilizar la inversión. Poco que ver con el tópico de que las empresas españolas escogieron la región latinoamericana por el hecho de compartir una lengua y una cultura comunes. Ante la gran competencia a nivel europeo, la saturación del mercado interior y la necesidad de aumentar de volumen para protegerse frente a otras transnacionales, para las multinacionales españolas el crecimiento en América Latina presentaba muchas más oportunidades que las inversiones y fusiones en Europa. En 1999, según el Servicio de Estudios del BBVA, ganar un punto de cuota de mercado en Alemania costaba 2.200 millones de dólares, mientras esa misma cuota en Argentina y México suponía, respectivamente, 196 y 205 millones.⁵⁹

Hasta 2006, Brasil, Argentina, México y Chile centralizaron el 86 % de las inversiones españolas en América Latina.⁶⁰ No en vano estos cuatro países, junto con Colombia y Perú —los siguientes en la lista de destinos prioritarios—, comprenden la mayor parte de la población del continente y constituyen los mayores mercados de la región. Sus gobiernos, además, no estaban sujetos a fuertes controles de instituciones como el parlamento o el poder judicial, lo cual fue especialmente aprovechado por algunas empresas que antaño eran públicas y operaban en

⁵⁹ William Chislett, *La inversión española directa en América Latina: retos y oportunidades*, Madrid, Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos, 2003.

⁶⁰ Rosario Gómez, «Una mirada a la IED de España en América Latina (1993-2010): México, Brasil, Argentina, Chile y Perú», *Informes OMAL*, núm. 6, 2012.

sectores regulados como Telefónica, Repsol y Endesa.⁶¹ Eso sí, tras efectuar su entrada en esos países, las multinacionales no dudaron en exigir que los gobiernos estuviesen sujetos a controles externos, para evitar así que se modificaran las condiciones que posibilitaron su implantación.

En este periodo, las multinacionales españolas realizaron el 97 % de sus inversiones a través de adquisiciones o bien mediante aportaciones de capital. Es decir, fueron operaciones de compra y fusión que solamente tuvieron sentido en el marco de los procesos de privatización, desregulación y apertura al capital extranjero de aquel periodo. Por eso, pasados unos años, se lanzaron a otros nuevos mercados en los que proseguir con su dinámica de crecimiento y expansión.

Expansión a otras regiones

Completada la primera fase expansiva, las multinacionales españolas se dedicaron a diversificar y ampliar sus inversiones a otras regiones. Lo hicieron desde una posición de liderazgo en América Latina y en sus respectivos sectores: Repsol YPF se había convertido en la mayor petrolera de la región; Telefónica encabezaba el sector de las telecomunicaciones y Endesa el mercado de la electricidad; Santander y BBVA eran los dos mayores bancos que operaban en la región. Así, sin abandonar nunca la zona que se consolidó como el eje central de sus negocios, pusieron a continuación el foco en Europa. En menor medida, se dirigieron también a Estados Unidos, China y África.

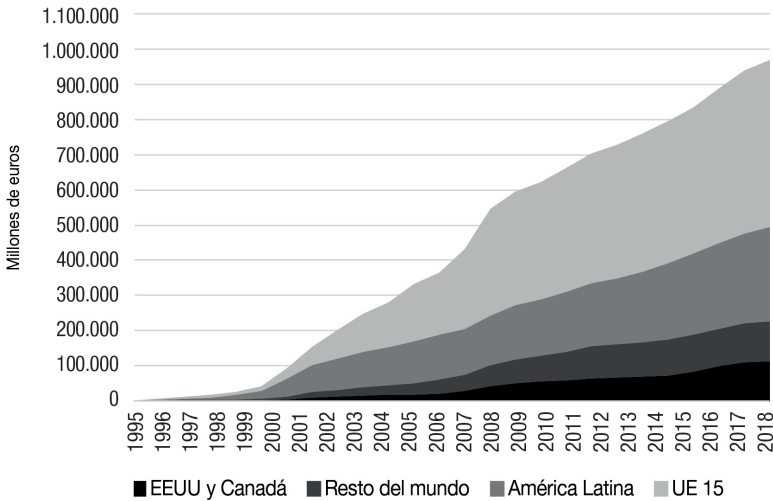
La segunda fase de expansión de las multinacionales españolas tuvo su epicentro en la Unión Europea. De hecho, entre 2001 y 2006, nada menos que el 74 % de la IED española se reorientó hacia los países europeos.⁶² Esta nueva oleada de inversión vino protagonizada por las mismas empresas que previamente habían liderado el desembarco en América Latina. Acompasada con las tendencias mundiales de los flujos de IED tras la crisis de Argentina, las inversiones españolas en el extranjero decrecieron hasta 2003. A partir de ahí, renovando su impulso con la recuperación económica en EEUU y China, se

⁶¹ Mauro F. Guillén, *El auge de la empresa multinacional española...*, p. 87-88.

⁶² El 67 % a los países de la UE-15, el 5 % a los UE-12 y el 2 % a otros países europeos, como se recoge en Alfredo Arahuetes y Aurora García Domonte, «¿Qué ha sucedido con la Inversión Extranjera Directa (IED) de las empresas españolas en América Latina tras el boom de los años noventa y la incertidumbre de los primeros años 2000?», *Documento de trabajo 35/2007*, Real Instituto Elcano, 2007.

retomó la dinámica de fusiones y adquisiciones. Y así en los años 2006 y 2007 se registraron los mayores flujos de capitales españoles fuera de nuestras fronteras de toda la historia.

Gráfica 5. La IED española acumulada por áreas de destino (1993-2018)



Fuente: Arahuetes y García (2007).

Especialmente dos fueron los destinos preferidos en esta segunda oleada de inversiones de las empresas españolas en el extranjero: el Reino Unido y los Países Bajos.⁶³ Telefónica adquirió por 26.000 millones de euros la británica O2, sexta compañía europea de telefonía móvil, batiendo el récord de adquisiciones españolas en el extranjero y entrando de una tacada en los mercados de Reino Unido, Irlanda y Alemania. Iberdrola invirtió 17.200 millones en la absorción de Scottish Power para ganar un 60 % de tamaño y convertirse en la tercera eléctrica europea. El Santander, que ya había comprado en

⁶³ Entre 2000 y 2015, el Reino Unido concentró el 41,3 % del total de la IED española; los Países Bajos, el 14,5 %. Más información sobre este periodo en Ainhoa Blanco, «Internacionalización de la empresa española (2000-2015)», *Informes OMAL*, núm. 19, 2017.

2004 el banco inglés Abbey, se asoció a otras dos grandes entidades financieras europeas para adquirir el banco holandés ABN Amro y quedarse con sus negocios en Brasil.

Aunque aparentemente parezcan menos destacadas por el volumen de las adquisiciones, otras multinacionales españolas realizaron también numerosas compras de empresas en otras regiones, que sirvieron como importante punta de lanza para la apertura de nuevos mercados. Entre 2005 y 2007, el BBVA adquirió cuatro bancos estadounidenses y desembarcó en China con la compra de otra entidad financiera. Ese último año también desembarcaron en Estados Unidos corporaciones como Iberdrola, Santander, Acciona y Abengoa.

Entre 2001 y 2006, a pesar de la crisis argentina, América Latina siguió concentrando el 16 % de estas inversiones. En este periodo, las inversiones en la región siguieron siendo bastante apreciables: el promedio anual de la IED española neta en América Latina fue de 5.800 millones de euros, frente a los 8.000 millones de la etapa precedente. España se mantuvo como el segundo mayor inversor en la zona, solo superado por EEUU. En esos años un tercio de las inversiones españolas fueron a parar a México, que se convirtió en el destino prioritario para el BBVA, Iberdrola, Telefónica y los grandes operadores turísticos.⁶⁴ Entre 1993 y 2006, el *stock* de inversión española acumulada en América Latina ascendió a más de 110.000 millones de euros.⁶⁵ «Lo que está pasando en la región no se entendería sin la presencia de la empresa española, como no se puede imaginar al Santander sin América Latina», decía el director general del banco presidido por Botín.⁶⁶

El cambio de destino, como puede verse, no implicó un relevo de las empresas protagonistas. A caballo, no obstante, del *boom* inmobiliario en España, se sumaron a la expansión internacional todas las

⁶⁴ En la fase inmediatamente anterior, los países latinoamericanos preferentes para la IED española habían sido Argentina y Brasil. Entre 1993 y 2010, la IED española en América Latina se distribuyó de la siguiente manera: Brasil, 31 %; Argentina, 24 %; México, 21 %; Chile, 9 %; Perú, 4 %; Colombia, 3 %; Venezuela, 2 %.

⁶⁵ Ramón Casilda Béjar, *La gran apuesta. Globalización y multinacionales españolas en América Latina. Análisis de los protagonistas*, Barcelona, Granica, 2008.

⁶⁶ «Estamos en una región de 500 millones de habitantes, con un proceso de bancarización increíble y unas clases medias que se van a consolidar. Por eso, debemos aprovechar la experiencia de la banca española en domiciliación de nóminas y otros servicios. La banca tiene que llegar a todos los sitios y tiene la tarjeta de crédito, que debe ser a la banca lo que el móvil a las telecomunicaciones», afirmó Francisco Luzón, consejero director general del Grupo Santander para América Latina, en una entrevista publicada por *El País* el 31 de agosto de 2007.

grandes constructoras; en este caso, vía concesiones de obra pública. En un periodo caracterizado por la falta de regulación financiera tanto a nivel europeo como a escala global, las inversiones de las empresas españolas en el extranjero solo fueron posibles gracias a la disponibilidad permanente de crédito. Los grandes bancos tuvieron un rol fundamental en todo este proceso de expansión. Por ejemplo, para poder efectuar la compra de O2, Telefónica tuvo que duplicar su deuda.

Tampoco hubo demasiadas novedades en la forma con que esos capitales se expandieron. Entre 2001 y 2006, las adquisiciones representaron el 70 % de la IED española.⁶⁷ Mientras la internacionalización hacia América Latina se produjo fundamentalmente gracias a la compra de compañías públicas por todo el continente, la expansión hacia Europa y otras regiones fue posible mediante la adquisición de empresas privadas bien posicionadas en sus mercados. Se trataba sobre todo de empresas del sector servicios. Se conseguía así entrar sin mucho riesgo en mercados con poca competencia e ingresos asegurados, logrando una alta rentabilidad tanto a corto como a largo plazo.

Estados y oligarquías

En todo el proceso de internacionalización de las grandes empresas españolas nunca se modificó un elemento fundamental: el apoyo que les brindaron los diferentes gobiernos. Tanto el PSOE como el PP, primero con González y Aznar, luego con Zapatero (2004-2011) y Rajoy (2011-2018), siempre estuvieron de acuerdo en consensuar la expansión global de las multinacionales españolas como una «política de Estado». Ya fuera a través de la diplomacia y la acción exterior o mediante la concesión de créditos y fondos públicos para su internacionalización, el apoyo estatal a los negocios de las grandes empresas ha sido una constante de los sucesivos ejecutivos españoles.⁶⁸ «Nuestras empresas están en América Latina para quedarse, se trata de una apuesta de Estado que no tiene marcha atrás», decían desde el gobierno Zapatero en 2009.

⁶⁷ En el periodo 1993-2000, el 55 % de la IED española se realizó a través de adquisiciones de otras compañías, el 42 % con aportaciones de capital y solo el 3 % mediante la creación de nuevas sociedades. Entre 2001 y 2006, las adquisiciones representaron el 70 % de las inversiones españolas en el extranjero, las aportaciones de capital supusieron el 27,5 % y la constitución de nuevas empresas apenas el 2,5 %, según los cálculos de Arahetes y García «¿Qué ha sucedido con la Inversión Extranjera Directa (IED)...», op. cit.

⁶⁸ Una buena descripción y clasificación de todos estos mecanismos se muestra en David Llistar, *Anticooperación. Interferencias Globales Norte-Sur*, Barcelona, Icaria, 2009.

«Allí donde haya una empresa española, allí estará el gobierno defendiendo como propios sus intereses», afirmaba en 2012 el presidente Rajoy en un acto organizado por el Instituto de Empresa Familiar.

En el año 2002, el Foro de Marcas Renombradas Españolas, el ICEX, el Real Instituto Elcano y la Asociación de Directivos de la Comunicación crearon el proyecto Marca España para «transmitir a las empresas e instituciones la importancia de tener una buena imagen de país y de informarles sobre cómo comunicar y “vender” la nueva realidad de España». ⁶⁹ En los años posteriores, los gobiernos de Aznar y Zapatero siguieron el camino emprendido por sus predecesores, con retoques superficiales —en la etapa del PSOE se habló del *Made in/Made by Spain*— pero manteniendo, más allá de la propaganda de la España-marca, la esencia del proyecto: el apoyo del aparato gubernamental a la expansión internacional de las multinacionales españolas.

Con el objetivo de defender los intereses del capital transnacional de origen español, el gobierno mantuvo excelentes relaciones con los mandatarios de los países en los que se concentraba el grueso de la IED española: Brasil, Argentina, México, Chile, Colombia, Perú. Por el contrario, las relaciones con Venezuela, Bolivia o Ecuador, cuyos gobernantes trataron de modificar —en mayor o menor medida— las condiciones en las que operaban las multinacionales españolas en su territorio, no fueron tan cordiales.

Según la clasificación de la comisión de Asuntos Iberoamericanos del Senado en 2010, los países de América Latina con un mayor «grado de seguridad jurídica» eran México, Perú y Colombia; los más «inseguros» eran Cuba, Venezuela, Ecuador y Bolivia. En aquel informe se ordenaba también a los países según el «grado de oportunidades de negocio y facilidades a la inversión extranjera directa», con idéntico resultado: los países con mayor seguridad jurídica eran los que, precisamente, brindaban las mejores perspectivas para las actividades de las grandes empresas españolas. ⁷⁰ Colombia y México, donde eran y siguen siendo frecuentes las amenazas, desapariciones e incluso asesinatos de dirigentes sindicales y activistas sociales, se presentaban como ejemplos de «libertad de mercado»; Venezuela, Ecuador y Bolivia, que

⁶⁹ Asociación de Directivos de la Comunicación, Foro de Marcas Renombradas Españolas, ICEX y Real Instituto Elcano, *Informe Proyecto Marca España*, 2003, p. 3.

⁷⁰ Senado, «Informe de la Ponencia de estudio sobre el papel de las empresas españolas en América Latina, constituida en el seno de la Comisión de Asuntos Iberoamericanos», *Boletín oficial de las Cortes Generales*, núm. 425, 8 de marzo de 2010.

habían impulsado nuevas regulaciones para reducir los beneficios obtenidos por las transnacionales en sus territorios, formaban parte del «eje del mal». Se trata de una noción de seguridad jurídica que únicamente se sostiene sobre una premisa: por encima del cumplimiento de los derechos humanos están los intereses comerciales.

«Establecer y hacer cumplir un marco de reglas claras que reduzcan la incertidumbre es el mejor vehículo para canalizar la inversión hacia Latinoamérica», recomendaba Manuel Pizarro, entonces presidente de Endesa y más tarde diputado nacional del PP, en el Foro Latibex del año 2006. Una declaración que resulta paradójica a la vista de que las inversiones españolas en la región llegaron a niveles récord precisamente en ese periodo, justamente cuando se daban continuos cambios en la regulación y se evidenciaba el incumplimiento de esas mismas normas. Y es que el *boom* privatizador que vivió América Latina en los años noventa representó la coyuntura perfecta para hacer de la corrupción no solo una forma de gobierno, sino también la mejor vía para la entrada masiva del capital transnacional.

En esta línea, los gobiernos que abrieron las economías latinoamericanas a la inversión extranjera se caracterizaron por crear un contexto económico que profundizaba las desigualdades, fortalecía una relación privilegiada entre el sector privado y la esfera política, y promovía el enriquecimiento de las élites mediante vías tanto legales como ilegales. Así fue para el caso de Brasil y el ejecutivo de Fernando Henrique Cardoso, que salvó con dinero público a bancos implicados en fraudes millonarios —favor que luego le fue devuelto con donaciones ilegales—, albergó múltiples casos de corrupción y hasta compró votos para su reelección. Un panorama similar se vivió en Argentina con el gobierno de Carlos Menem, el presidente más corrupto de la historia del país, con una larga lista de irregularidades en sus mandatos, entre ellas la privatización de YPF.⁷¹ Por no hablar de los gobiernos de Ernesto Zedillo en México o de Alberto Fujimori en Perú. Los entramados creados por la alianza entre los grandes capitales y los gobiernos no solo beneficiaron a cargos públicos corruptos sino sobre todo a las transnacionales, que pudieron asentar sus posiciones de control sobre los sectores estratégicos de las economías de la región.

⁷¹ Sobre la privatización de YPF y su compra por parte de Repsol para así convertirse en multinacional, vale la pena leer a Marc Gavaldà, *La recolonización. Repsol en América Latina: invasión y resistencias*, Barcelona, Icaria, 2003.

Volviendo al caso español, como decíamos, muchos empresarios afines al gobierno fueron situados en los consejos de administración y las direcciones de las que pronto se convertirían en las mayores multinacionales del país. Como hemos visto, esa renovada clase político-empresarial, complementaria y bien relacionada con los clanes históricos del capitalismo familiar, dirigiría el proceso de internacionalización de las grandes empresas españolas. Martín Villa, que había sido ministro primero con Franco y luego con la UCD, fue presidente de Endesa entre 1997 y 2002.⁷² Francisco González, nombrado presidente de Argentaria en 1996, pilotó su fusión con los Bancos de Bilbao y Vizcaya y fue el máximo mandatario del BBVA hasta finales de 2018. César Alierta, que en el año 2000 pasó de la presidencia de Tabacalera a la de Telefónica tras la caída en desgracia de Villalonga, dirigió esta compañía hasta que se jubiló en 2016.

Cuadro 1. Cronología de las principales privatizaciones y ventas de empresas latinoamericanas a compañías españolas (1990-2003)

1990 Aerolíneas Argentinas es comprada por **Iberia**. Justo antes de la venta, el Estado argentino se queda con las deudas de la compañía y esta sale al mercado saneada y con un precio inferior a su valor real.

1992 Telefónica compra la empresa peruana de telecomunicaciones **Entel** y establece condiciones para evitar la libre competencia. En ello tienen que ver las «puertas giratorias» entre cargos públicos del gobierno de Fujimori y la directiva de la filial peruana.

1995 En la compra del **Banco Continental** de Perú por el **BBV** se investiga el pago de sobornos a Alberto Fujimori y a su ex asesor de Inteligencia, Vladimiro Montesinos, para privilegiar al banco español.

1996 El **BBV** se hace con la mayor parte de la propiedad del banco mexicano **Probursa**. La operación es investigada por el FBI por blanqueo de capitales procedentes del narcotráfico.

1997 Durante la venta de la compañía chilena **Enersis** a **Endesa**, se produce el llamado «caso Chispas»: altos directivos de la empresa chilena engañan al resto de accionistas para que la mayor parte de la propiedad y la gestión pase a manos de la eléctrica española.

1998 Telefónica compra **Telebras**, la empresa estatal brasileña que tenía el monopolio de las telecomunicaciones. La privatización se realiza en medio de acusaciones de tráfico de influencias y sobornos.

1999 Repsol compra **YPF**, la petrolera estatal argentina. Tras fuertes presiones diplomáticas, incluidas las de la monarquía, se modifican las condiciones de compra de manera opaca para favorecer a Repsol.

⁷² Entre 2004 y 2010 fue presidente de Sogecable, filial del sector audiovisual del grupo Prisa. Desde 2012 hasta 2017 fue consejero de la Sociedad de Gestión de Activos procedentes de la Reestructuración Bancaria (Sareb), el «banco malo» en el que se agruparon los «activos tóxicos» del sector bancario tras la crisis financiera.

- 2000** El grupo **Santander** compra el sexto mayor banco de Brasil, **Banespa**, que estaba en manos del Estado tras ser rescatado y saneado para ser posteriormente privatizado.
- 2000** La operación de compra del **BBVA** sobre **Bancomer** es investigada por irregularidades y por la elevada cantidad de recursos públicos que recibía del Estado mexicano.
- 2003** El gobierno de Perú reclama los impuestos que **Edelnor**, filial de **Endesa**, dejó de tributar de forma fraudulenta desde 1999.

Fuente: elaboración propia.

No hay más que considerar el caso del Canal de Isabel II, la empresa pública de agua de la Comunidad de Madrid que durante dos décadas operó como el centro de todo un entramado de corruptelas, delitos económicos y chanchullos que componen el *modus operandi* típico de la expansión del capitalismo español. Políticos y empresarios, pero también periodistas, jueces, policías, fiscales, espías, testaferros, familiares; en la investigación judicial que salió a la luz en abril de 2017 y que llevó al expresidente Ignacio González a prisión, se incluyen acusaciones de corrupción a decenas de altos cargos de la clase político-empresarial madrileña. La historia del Canal es el símbolo del auge de la internacionalización del capitalismo español desde finales de los años noventa, así como de su prolongado declive tras el *crash* global.

La andadura internacional del Canal de Isabel II empieza bastante más atrás. Concretamente en 2001, cuando creó una sociedad mercantil llamada Canal Extensia como vehículo para comprar empresas en otros países. Una de sus principales adquisiciones para expandirse por América Latina fue Inassa, una compañía que ya estaba en Colombia y que hasta el año 2000 fue filial de Aguas de Barcelona. A partir de entonces, extendió su actividad a países como la República Dominicana, Ecuador y Panamá. De esta forma, la empresa pública responsable del abastecimiento de agua y el saneamiento en Madrid se convirtió en toda una corporación transnacional, con filiales privadas en otras ciudades de España y en varios países latinoamericanos. Esta empresa llegó a disponer de un entramado societario en el que se perdía la pista de las conexiones entre los distintos nodos de la red empresarial.

En Colombia, el Canal de Isabel II controló la gestión del ciclo urbano del agua en los municipios de Barranquilla, Santa Marta y

Riohacha, todos ellos situados en la costa del Caribe. Y también tuvo filiales dedicadas a la aplicación de tecnologías para el agua y saneamiento, así como a la gestión del cobro y de la recaudación tributaria. Pero mientras en Madrid el servicio de abastecimiento y saneamiento era de buena calidad, en las ciudades colombianas dejaba bastante que desear. Además, en la región costera de Colombia, donde más de la mitad de la población posee escasos recursos económicos, sus tarifas no resultaban asumibles. Las reclamaciones a la compañía no solo se centraban en las facturas, sino también en los cortes de agua, en la ausencia de una calidad adecuada del servicio y en la falta de mantenimiento y extensión de las redes, especialmente de saneamiento.

Sus negocios fuera de Madrid siempre fueron poco visibles, hasta que en los últimos años comenzaron a aparecer numerosas irregularidades. Así, por ejemplo, las relacionadas con el episodio de las bolsas que en 2008 llevaba Ignacio González, entonces vicepresidente de la Comunidad de Madrid, al entrar junto con otros dos directivos del Canal en la casa de un familiar de un narcotraficante en Cartagena. A la salida de su visita las bolsas habían desaparecido, por lo que se sospecha que podrían contener dinero fraudulento. Otro caso es el de la compra de la compañía brasileña Emissão, que se hizo mediante una sociedad instrumental en Uruguay y con pagos a través de cuentas en Suiza. Posteriormente, en apenas un año, esta empresa vio drásticamente reducido su valor: en 2013 fue comprada por 21 millones de euros y al año siguiente su valor se estimaba en solo cinco. A esta andadura internacional habría que sumar, además de los delitos económicos y el enriquecimiento ilícito de sus máximos dirigentes, toda una serie de impactos socioambientales sobre las comunidades y los territorios en los que ha operado la compañía.⁷³

El Canal es una empresa pública rentable que proporciona un servicio esencial en régimen de monopolio. Siempre ha constituido el sueño de cualquier privatizador y, por ende, de todos los *neocon* del Partido Popular.⁷⁴ En 2009 existían dos grandes empresas a cargo de la Comunidad de Madrid: Caja Madrid (luego Bankia) y el Canal de Isabel II. Ignacio González, con el apoyo de la presidenta Esperanza Aguirre, quería presidir Bankia. Pero el PP,

⁷³ Plataforma contra la privatización del CYII y Marea Azul, *Mas claro agua: el plan de saqueo del Canal de Isabel II*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2014.

⁷⁴ Pablo Carmona, Beatriz García y Almudena Sánchez, *Spanish Neocon. La revolución conservadora en la derecha española*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2012.

con Rajoy a la cabeza, prefirió a Rodrigo Rato. A González le dejaron entonces el Canal, y utilizó la empresa para una espiral de negocios turbios, pago de comisiones, envío de bolsas con dinero negro a empresarios amigos, enchufes a familiares, espionaje a rivales del mismo partido, etc. En 2017, cuando ambas empresas ya habían sido saqueadas, sus máximos dirigentes fueron juzgados por varios delitos. Rato y González, finalmente, entraron en la cárcel; Blesa, condenado por apropiación indebida, se suicidó antes de hacerlo.

Las promesas incumplidas: impactos

«La llegada de las empresas españolas ha tenido un impacto positivo desde el punto de vista de la calidad, la cobertura, el precio y la renovación de los servicios ofrecidos», escribía hace una década el presidente de la patronal española. Según Gerardo Díaz Ferrán, que pasó de presidir la CEOE a ingresar en prisión tras ser condenado por el vaciamiento patrimonial de Marsans y el fraude en la compra de Aerolíneas Argentinas, «la “supuesta” mala imagen que entre la ciudadanía local han adquirido algunos inversores extranjeros y la “decepción social” por los resultados de las privatizaciones de empresas de servicios básicos no pueden empañar la verdadera realidad de las empresas españolas en esta región».⁷⁵

Esa realidad se materializó, efectivamente, en el hecho de que las multinacionales españolas incrementaran notablemente sus ganancias en «la década dorada» gracias a su expansión en América Latina. Entre 2004 y 2007, el aumento medio de los beneficios empresariales de las ocho mayores empresas fue del 150 %. Pero la internacionalización de estas empresas, sin duda exitosa desde la perspectiva de la cuenta de resultados, también ha servido para engrosar un extenso curriculum de impactos socioecológicos sobre los pueblos y los ecosistemas de la región.⁷⁶

⁷⁵ Gerardo Díaz Ferrán, «La presencia de las empresas españolas en América Latina», en Ramón Casilda (ed.), *La gran apuesta...*, p. 62.

⁷⁶ Pedro Ramiro y Erika González, «Empresas transnacionales: impactos y resistencias», *Ecologista*, núm. 77, 2013, pp. 18-21.

Tabla 9. Dimensiones e impactos de las actividades de las multinacionales españolas

DIMENSIÓN	IMPACTOS	EJEMPLOS
Económica	Destrucción del tejido productivo local	Endesa en Colombia: La empresa construyó la central hidroeléctrica de El Quimbo en el río Magdalena (Colombia). La inundación del valle eliminó la producción agropecuaria que sostenía la economía local.
	Delitos económicos: fraude, corrupción, soborno	FCC, OHL, Sacyr Vallerhermoso, Acciona, Ferrovial, ACS en España. Las constructoras han sido investigadas por casos de financiación ilegal de partidos, a cambio de favores políticos, y contratos fraudulentos (casos Bárcenas, Palau, Acuamed, Lezo).
	Evasión fiscal	34 de las 35 empresas del Ibex 35 tienen filiales en paraísos fiscales.
Política	<i>Lex mercatoria</i> y pérdida de soberanía	Repsol en Argentina, Abengoa en México y Gas Natural Fenosa en Egipto: las compañías han interpuesto demandas ante el CIADI por políticas que afectaban a sus intereses como la expropiación, la paralización de un almacén de residuos tóxicos o no suministrar combustible a una planta de gas.
	Déficit democrático y <i>lobby</i>	Telefónica en la UE: el gobierno español defendió los intereses empresariales de la operadora de telefonía ante la Comisión y el Consejo Europeo para una legislación de tarifas europeas favorable a su negocio.
	Criminalización y represión	Hidralia en Guatemala y Prosegur en Paraguay, Brasil, Colombia y Perú: violación de derechos civiles y políticos de la población que se opone a la construcción de una central hidroeléctrica en Barillas y de los trabajadores sindicalizados de Prosegur.
Social	Privatización de los servicios públicos	Gas Natural Fenosa en Colombia, Guatemala, República Dominicana, Panamá y Nicaragua: el suministro eléctrico tiene mala calidad, se registran muchos accidentes y es inaccesible para amplias capas de la población.
	Condiciones laborales y derechos sindicales	Sol Meliá y Barceló en México, Centroamérica y el Caribe: bajos salarios, temporalidad en la ocupación, inseguridad contractual, campañas antisindicales, sindicatos pro-patronales, represión y coerción.
	Desigualdades de género	Inditex y Mango en Marruecos, Bangladesh, China, Camboya, Brasil: las trabajadoras sufren jornadas laborales muy extensas, bajos salarios, medidas disciplinarias desproporcionadas, etc.
Ambiental	Contaminación de aire, agua y tierra	Repsol en Ecuador: el 23 % del bloque 16 que explota la petrolera está en el Parque Nacional Yasuní. En este bloque se han producido derrames de desechos tóxicos sobre el territorio.
	Pérdida de biodiversidad	Iberdrola en Brasil: la empresa participa en el consorcio responsable de la presa hidroeléctrica de Belo Monte y ha afectado la fauna y flora endémica del río Xingú, en plena selva amazónica.
	Destrucción del territorio y desplazamientos de población	BBVA en Turquía: la filial turca del banco, Garantibank, financia el embalse de Ilisu que ha inundado la ciudad milenaria de Hasankeyf y supone el desalojo de su población (7.500 habitantes).

Cultural	Control de los medios de comunicación	PRISA en América Latina: la compañía tiene una elevada influencia en la opinión pública a través de la propiedad de importantes medios de comunicación, radio y televisión.
	Privatización de la educación	Santander en América Latina: el banco financia las líneas académicas que le son favorables a través del programa Univería, que tiene convenios con más de 1.100 universidades.
	Derechos de los pueblos indígenas	Repsol en Perú, Iberdrola en México: los proyectos energéticos de ambas empresas se localizan en territorios indígenas y se han llevado a cabo sin respetar los usos y costumbres, la organización colectiva y, en definitiva, la normativa internacional que protege a los pueblos indígenas.

Fuente: elaboración propia.

De ello dan cuenta los estudios e informes realizados por diferentes centros de investigación, movimientos sociales y organizaciones no gubernamentales, que durante las dos últimas décadas han venido registrando los efectos de la expansión global de «nuestras empresas».⁷⁷ En el caso de las multinacionales españolas, especializadas en el sector servicios, buena parte de esos impactos tienen que ver con los derechos económicos, sociales y culturales. Las consecuencias de dejar la distribución de electricidad en manos de Unión Fenosa en Colombia son análogas a las que se han visto en Nicaragua y Guatemala. La gestión del agua por parte de Agbar y FCC ha dado lugar a situaciones similares allá donde estas compañías han tenido actividad. Falta de suministro, ausencia de inversión en las zonas no rentables, encarecimiento de la factura, mala calidad del servicio que se presta, precarización de los trabajadores, persecución de la actividad sindical... En realidad, se trata del *modus operandi* del capital transnacional que se replica por todo el mundo. Puede trazarse así una línea de continuidad entre el poder de las grandes corporaciones

⁷⁷ Entre otros, destacan los trabajos de la Campaña Ropa Limpia sobre la explotación laboral en la industria textil: Albert Sales (coord.), *La moda española en Tànger: trabajo y supervivencia de las obreras de la confección*, Setem y Campaña Ropa Limpia, 2011; y del Centre Delàs sobre la financiación de la banca española al sector del armamento: Jordi Calvo, *Banca Armada vs Banca Ètica*, Barcelona, Dharana, 2013. También las investigaciones sobre las petroleras y las multinacionales energéticas: Erika González, Kristina Sáez y Jorge Lago, *Atlas de la energía en América Latina y el Caribe*, Bilbao, OMAL, 2008; Iñaki Barcena, Rosa Lago y Unai Villalba (eds.), *Energía y deuda ecológica. Transnacionales, cambio climático y alternativas*, Barcelona, Icaria, 2009. Y otros estudios más generales: Colectivo RETS, *Malas compañías. Las empresas transnacionales contra los derechos humanos y el medio ambiente*, Barcelona, Icaria, 2013; Erika González y Ane Garay (coords.), *Empresas transnacionales e impactos en América Latina: 4 estudios de caso en El Salvador, Colombia y Bolivia*, Bilbao, OMAL, 2014.

en el ámbito económico, político, social, ambiental y cultural, y sus impactos en estas mismas dimensiones. Veamos algunos ejemplos.

Tras adquirir en el año 2000 Electrocosta y Electricaribe, las dos compañías de distribución de electricidad que operaban en la costa del Caribe colombiano, la preocupación principal de Unión Fenosa era amortizar rápidamente lo que había invertido. De hecho, la escasa capacidad de recuperación de las inversiones fue lo que motivó la salida del país del consorcio venezolano-estadounidense que había comprado las empresas después de que fueran privatizadas. En consecuencia, aplicó desde el principio una fórmula muy agresiva dirigida a maximizar la rentabilidad de sus negocios: recortes de costes laborales, mano dura con la gestión del cobro, subida de las tarifas, sobrefacturación, sanciones, racionamientos encubiertos, desatención de zonas rurales, falta de mantenimiento, etc.⁷⁸ En aquellos años, se daba la situación de que un habitante de un barrio empobrecido de Montería llegaba a pagar más por la electricidad que una persona residente en Madrid.⁷⁹

Esa estrategia se le volvió rápidamente en contra a la multinacional española: las protestas y movilizaciones ciudadanas derivaron en cortes de carretera, desinstalación colectiva de contadores, bloqueo de las oficinas, retención de los operarios de la compañía, actos masivos de desobediencia, incluso agrupaciones del vecindario en «brigadas anticorte». En 2003, después de una serie de huelgas, se llegó a un acuerdo con la empresa y con las instituciones colombianas para limitar los cortes masivos de energía a los barrios más desfavorecidos y proceder a un plan de acondicionamiento de las redes. A partir de ahí, Fenosa creó una filial llamada Energía Social para gestionar sus negocios desde la perspectiva de la «responsabilidad social»: durante más de una década obtuvo elevados beneficios gracias a las subvenciones públicas.⁸⁰ Pero sus impactos no dejaron de aumentar. En 2016, solo en el municipio de Barranquilla se produjeron 142 acciones de

⁷⁸ Erika González y Jesús Carrión, «La Responsabilidad Social Corporativa de Unión Fenosa a estudio: los casos de Colombia y Nicaragua», *Lan Harremanak*, núm. 19, 2009, pp. 277-304.

⁷⁹ Teniendo en cuenta que el salario mínimo en España era cuatro veces el de Colombia. En realidad, muchos de esos habitantes ni siquiera tenían unos ingresos equivalentes al salario mínimo, con lo que la comparación es todavía más desfavorable.

⁸⁰ Pedro Ramiro, Erika González y Alejandro Pulido, *La energía que apaga Colombia. Los impactos de las inversiones de Repsol y Unión Fenosa*, Barcelona, Icaria, 2007

protesta en contra de la empresa.⁸¹ Desde marzo de 2017, la compañía se encuentra intervenida por el Estado colombiano.

El caso de Unión Fenosa —fusionada con Gas Natural en 2009 y rebautizada como Naturgy en 2018— en Colombia es apenas un ejemplo de lo que ha supuesto la expansión internacional del capitalismo español. A lo largo de todos estos años, Repsol ha sido acusada de operar en 17 resguardos indígenas en Bolivia⁸² y de contaminar el territorio mapuche en Argentina.⁸³ Los bancos Santander y BBVA fueron denunciados por financiar las represas del río Madera (Brasil) y el proyecto gasífero de Camisea (Perú).⁸⁴ Igualmente, resultó muy controvertida la puesta en marcha de sendas centrales hidroeléctricas de Endesa en el alto Bio-Bio y Aysén (Chile),⁸⁵ así como la construcción de grandes *resorts* de Sol Meliá y Barceló en Centroamérica y el Caribe.⁸⁶ Para defender los negocios de la papelera ENCE, el rey Juan Carlos actuó como mediador en el conflicto diplomático que se produjo entre Argentina y Uruguay en 2007. Y ese mismo año se produjo aquel famoso incidente del «¿Por qué no te callas?» que le espetó el rey al presidente venezolano Hugo Chávez, cuando diferentes mandatarios latinoamericanos cuestionaron la presencia de las transnacionales españolas en sus países.

Las privatizaciones de las compañías estatales de las que se beneficiaron las grandes empresas españolas se llevaron a cabo, en la mayoría de los casos, a través de operaciones fraudulentas. Valga recordar cómo se vendió YPF a Repsol por un valor muy inferior al

⁸¹ La Superintendencia de Servicios Públicos recibió 85.000 quejas al año en contra de Electricaribe. La Red Caribe de Usuarios de Servicios Públicos contabilizó 529 muertes por electrocución entre 2004 y 2012, debido a problemas derivados de las malas infraestructuras eléctricas. En 2013, en la ciudad de Cartagena 380 usuarios denunciaron cobros inadecuados y accidentes por fallos en servicio de energía. Todo ello ha contribuido al aumento de las protestas y las movilizaciones sociales contra Electricaribe, como las que en 2015 llevaron al bloqueo de carreteras en Barranquilla, tras sufrir apagones de 34 horas seguidas.

⁸² Centro de Documentación e información de Bolivia (CEDIB), «¿Quién es y qué hace Repsol YPF en Bolivia?», *Petropress*, núm. 9, 2008.

⁸³ Marc Gavaldà, *La recolonización...*

⁸⁴ Setem, *Informes sobre el Santander y el BBVA: Vinculos financieros con empresas y proyectos controvertidos en el mundo*, 2008.

⁸⁵ Alianza Social Continental, *Modelos energéticos en el Cono Sur: Nueva concepción de lo público vs la lógica de las transnacionales*, Sao Paulo, 2007.

⁸⁶ Joan Buades, *Do not disturb Barceló. Viaje a las entrañas de un imperio turístico*, Barcelona, Icaria, 2009.

de mercado, o las irregularidades que hubo en la compra del banco mexicano Bancomer por parte del BBVA. Por no hablar del entramado de sociedades pantalla a través del cual se hicieron efectivas estas transacciones. En 2017, 34 de las 35 empresas de Ibex sumaban 996 filiales domiciliadas en paraísos fiscales.⁸⁷

Desde el principio de su entrada en América Latina, las multinacionales españolas impusieron drásticos recortes laborales. En 1997, el Santander tenía 4.400 empleados en Colombia; siete años después, solamente disponía de 950 trabajadores en plantilla. En el mismo país, el BBVA pasó de contar con 6.600 trabajadores en 1998 a 3.200 en 2004.⁸⁸ Una situación análoga se dio con la llegada de Iberdrola a Bolivia, de Repsol a Argentina o de Telefónica a Perú. Sus primeras medidas siempre fueron poner en marcha despidos masivos y reducciones del número de trabajadores y trabajadoras. Con ello no solo disminuyó la cantidad sino también la calidad del empleo: devaluación de los salarios, subcontratación de las tareas más costosas, precarización de las condiciones laborales, discriminación de las mujeres empleadas, vulneración del derecho a la libertad sindical, etc.

Los impactos ambientales, generados fundamentalmente por las corporaciones energéticas con la explotación de hidrocarburos y la construcción de grandes presas para la generación de electricidad, son especialmente graves en regiones con ecosistemas de extraordinaria riqueza natural. En América Latina, estos van desde las secuelas que ha dejado el Sistema de Interconexión Eléctrica para América Central (SIEPAC), una línea de transporte de electricidad de alta tensión que atraviesa toda Centroamérica — con la participación de Endesa — y que conlleva la construcción de diferentes megaproyectos hidroeléctricos, hasta los efectos del extractivismo en áreas de gran biodiversidad como el Parque Nacional Aguargüe (Bolivia), donde transnacionales como Repsol y Petrobras han contaminado agua y tierra y han desplazado a las comunidades locales. A su vez, en muchos de estos ecosistemas habitan diferentes pueblos indígenas que se ven afectados por la apropiación de sus medios de producción ancestral, la destrucción de zonas

⁸⁷ Miguel Alba, Susana Ruiz y Liliana Marcos, «Diferencias abismales. El papel de las empresas del Ibex-35 en la desigualdad», *Informes Oxfam Intermón*, núm. 43, 2017.

⁸⁸ Enrique Fernández-Maldonado, «La responsabilidad social empresarial del BBVA y el Santander en la subregión andina: una mirada desde el ámbito interno de la empresa», en VVAA, *La responsabilidad social corporativa de la empresa española en Latinoamérica: El caso del sector financiero*, Madrid, Observatorio de la RSC, Fundación Carolina y IUDC-UCM, 2006.

de elevado valor social y espiritual, la discriminación racial y cultural, y el desplazamiento forzado de sus territorios.⁸⁹ Como ha dicho Lolita Chávez, «es una colonización que se perpetúa desde hace 500 años. Nos quitaron las planicies, y nos fuimos a vivir a las montañas, y ahora también quieren echarnos de allí».

Este panorama quedaría incompleto si no se mencionase la criminalización y represión de los activistas sociales que se han opuesto a las operaciones de las transnacionales en sus territorios. En las áreas donde tienen intereses las compañías multinacionales —especialmente, las mineras y petroleras— la militarización y los atentados contra las defensoras de derechos humanos se han vuelto habituales. Es lo que ha sucedido en la primera década de este siglo con decenas de líderes comunitarios de las regiones colombianas de Arauca y la Costa Atlántica, que se oponían a las actividades de Repsol y Unión Fenosa, al igual que con ocho dirigentes sociales que habían liderado las protestas contra Gas Natural Fenosa en Guatemala y fueron asesinados a los seis meses.

Al término de la primera década de este siglo, una amplia mayoría de la opinión pública latinoamericana creía que había resultado perjudicada por la entrada masiva de las multinacionales en sus países. En 2004, solo el 29 % de la población de América Latina consideraba que las inversiones extranjeras eran beneficiosas; el 35 % se manifestaba totalmente en contra. Ya entonces tres cuartas partes de la población afirmaban que las empresas eléctricas, petroleras y de telefonía deberían volver a manos del Estado. Una tendencia que, en lugar de ir decreciendo con el tiempo, ha ido aumentando.⁹⁰ Por todo el continente se ha extendido la percepción de que las grandes corporaciones son las máximas responsables de la desregulación del mercado laboral, el espolio de los bienes naturales, la privatización

⁸⁹ Ejemplos de pueblos indígenas afectados por las operaciones de las empresas españolas en sus territorios son los mapuches en Chile y Argentina, los u'wa y nasa en Colombia, los ashaninka y shipibo en Perú, los huaorani en Ecuador. Para más detalle, véase Alberto Cruz, Pedro Ramiro, Erika González y Mailer Mattié, *Pueblos originarios en América. Guía introductoria de su situación*, Pamplona, ALDEA y CEPRID, 2010.

⁹⁰ El 80 % de la ciudadanía latinoamericana opinaba que las empresas del sector de la electricidad deberían estar en manos del Estado, mientras que el 80 % y el 71 % pensaba lo mismo sobre las compañías petroleras y las de telefonía, respectivamente. Mientras que en 1995 el 52 % de la población de América Latina afirmaba que los servicios de telefonía debían ser públicos, en 2008 este porcentaje ya ascendía hasta el 71 %. Así lo recogía el estudio del Latinobarómetro, *Informe Latinobarómetro 2008*, Santiago de Chile, 2008.

de los servicios públicos, el desplazamiento de los pueblos indígenas y el deterioro de los ecosistemas de la región. No es solo que las mayorías sociales no hayan accedido a los dividendos del proceso de expansión de estas compañías, es que se han visto directamente afectadas por sus operaciones.

3. Crisis, «recuperación» y perspectivas

El capitalismo nunca caerá por sí solo. Habrá que empujarle. La acumulación de capital nunca cesará. Habrá que detenerla. La clase capitalista nunca entregará voluntariamente su poder. Habrá que desposeerla. Evidentemente se necesitará un potente movimiento político y un enorme compromiso individual para llevar a cabo esa tarea. Pero semejante movimiento no puede funcionar sin una amplia y convincente visión de una alternativa alrededor de la cual pueda confluír una subjetividad política colectiva.

David Harvey¹

Las constructoras FCC, Sacyr y OHL, como quedó registrado en «los papeles de Bárcenas», han donado importantes sumas de dinero al Partido Popular a cambio de la concesión de contratos de obras públicas. Telefónica ha operado como una gran agencia de colocación de la clase político-empresarial, fichando sucesivamente a Iñaki Urdangarín, Eduardo Zaplana, Rodrigo Rato y Trinidad Jiménez. El consejero delegado del Grupo Villar Mir y amigo personal de los reyes de España, Javier López Madrid, ha sido condenado en el caso de las *tarjetas black* de Caja Madrid y está siendo investigado por el pago de sobornos al expresidente madrileño Ignacio González. El comisario Villarejo, figura clave de «las cloacas del Estado», fue contratado durante muchos años por el BBVA, Iberdrola, Repsol, La Caixa y el Banco Santander para realizar tareas de espionaje. Las continuas filtraciones sobre escándalos de corrupción relacionados con los buques insignia del capitalismo español que han ido apareciendo a la luz pública son la expresión de cómo las élites político-económicas se han lanzado a

¹ David Harvey, *Diecisiete contradicciones...*, p. 258.

competir ferozmente por los dividendos de un modelo que muestra evidentes síntomas de agotamiento.

I. El declive del capitalismo español

«Nos encontramos en una situación de estancamiento, con graves riesgos si no se toman las decisiones adecuadas. La única solución posible para superar la crisis, y volver a crear puestos de trabajo, es recuperar el crecimiento económico». Lo decía Isidre Fainé, presidente de La Caixa y de la Confederación Española de Directivos y Ejecutivos, tres años después de la quiebra de Lehman Brothers. Para lograrlo, proponía tres ideas básicas: «Orientar nuestras empresas hacia el exterior, identificar nuevas oportunidades y revisar las estructuras de costes».² Una receta clásica para tratar de salir de esta crisis por la misma vía que en ocasiones anteriores: aprovechando el tirón de los negocios internacionales, ampliando las operaciones a nuevos sectores y mercados, rebajando aún más los salarios y las condiciones laborales.

Las grandes compañías españolas se aplicaron, efectivamente, a esta tarea con el propósito de recuperar sus tasas de beneficios tras el estallido financiero y el pinchazo de la burbuja inmobiliaria. Y ciertamente, las ganancias empresariales, si bien temporalmente, han logrado retomar la senda del crecimiento. En 2016, las compañías del Ibex aumentaron sus ganancias el 65,7 % y la fortuna de los más ricos se incrementó en un 4 %. En 2017, las 35 mayores cotizadas españolas repartieron 22.000 millones en dividendos. En 2018, los grandes bancos españoles incrementaron sus beneficios el 22 %; desde el estallido de la crisis, estas entidades financieras acumulan unas ganancias superiores a los 100.000 millones de euros.³

Para que esta reactivación haya podido suceder tuvieron que añadir una nueva serie de medidas: inyecciones de liquidez al sistema financiero mediante compras de deuda pública y privada, creación de nuevas burbujas especulativas, desinversiones y venta de activos, etc. Gracias a todo ello, además de la siempre eficaz ingeniería financiera, las multinacionales españolas han podido presentar, a sus accionistas y a los *mass media*, unos balances aparentemente saneados. Repsol,

² Isidre Fainé, «Crecer para dirigir», *El País*, 2 de noviembre de 2011.

³ Entre 2008 y 2017, las ganancias de las mayores entidades financieras españolas (Santander, BBVA, Caixabank, Bankia, Sabadell y Bankinter) fueron de unos 84.000 millones de euros; en 2018 sumaron otros 16.676 millones.

por ejemplo, ha tratado de enjugar la pérdida de su filial YPF —expropiada por el gobierno argentino en 2012 y que en tiempos llegó a aportarle hasta dos tercios de su producción anual de crudo— con la venta de filiales en otros países y el anuncio de más descubrimientos de yacimientos petrolíferos.⁴

En todo caso, el proceso de expansión de las grandes corporaciones españolas parece haber ya tocado a su fin. Las dificultades estructurales del *spanish model* para generar un aumento sostenido de los beneficios empresariales en los próximos tiempos, unidas a las limitaciones sistémicas que hacen imposible otro ciclo largo de crecimiento y acumulación a nivel global, auguran un contexto complicado a medio plazo para las élites que dominan el capitalismo español. En este marco, se juegan las posibilidades reales de las organizaciones y movimientos sociales que apuestan por una transformación de las relaciones de poder.

«Salir de la crisis»

El *crash* global se trasladó al Estado español con la quiebra de la burbuja inmobiliaria. A la desaceleración del mercado que ya se estaba produciendo en 2007 se sumó la crisis internacional del crédito, que hizo desaparecer rápidamente la demanda de inmuebles, tanto interna como extranjera. El extraordinario desarrollo del complejo inmobiliario-turístico-financiero que había liderado la economía española en las dos últimas décadas se desinfló rápidamente. Y al tiempo que la paralización del crecimiento económico derivaba en una caída de los beneficios empresariales, se esfumaron las ilusiones de prosperidad de unas clases medias que habían basado su estatus, amén de la ficción meritocrática, en unos crecientes niveles de consumo sostenidos por el crédito y el incremento de los valores patrimoniales.⁵

Bancos, constructoras e inmobiliarias se vieron atrapadas en unos volúmenes de deuda que las hacían directamente inviables. En 2008 se produjo la que hasta la fecha ha sido la mayor quiebra empresarial de la historia de España, la de la inmobiliaria Martinsa-Fadesa. Otras compañías del ladrillo, como Hábitat o Reyal Urbis, corrieron idéntica suerte. También entraron en dificultades empresas de otros sectores que habían incrementado igualmente su tamaño sobre la base del endeudamiento.

⁴ Un par de meses antes de su junta general de accionistas de 2017, Repsol anunciaba «el mayor descubrimiento de petróleo de los últimos 30 años en EEUU».

⁵ Emmanuel Rodríguez, *La política en el ocaso de la clase media. El ciclo 15M-Podemos*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2016.

La acumulación de deudas metió en graves problemas o incluso se llevó por delante al Banco Popular, Abengoa, Pescanova, Dia o Isolux.

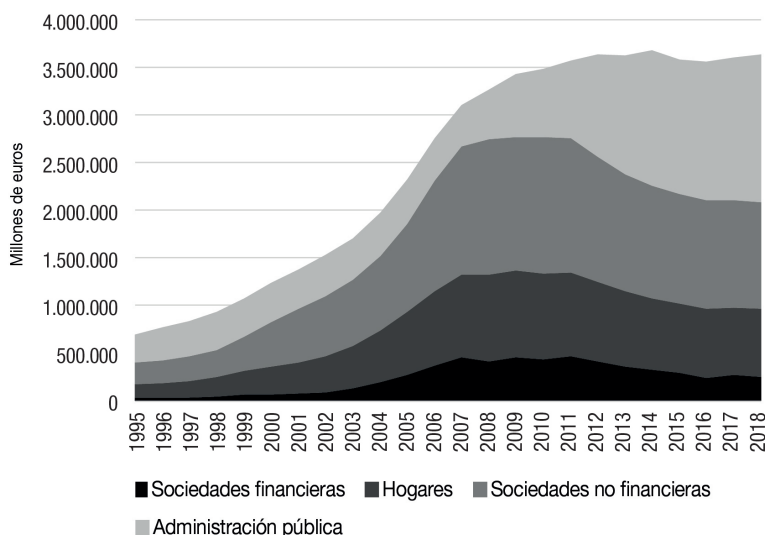
Frente a esta situación, los sucesivos gobiernos españoles tanto del PP como del PSOE siempre estuvieron de acuerdo en considerar el apoyo a las grandes empresas como una «cuestión de Estado». Sin mucha discusión, se emplearon a fondo en sacar a flote las cuentas de estas compañías, especialmente si se trataba de entidades financieras. En mayo de 2010, Zapatero viajó a Bruselas y volvió con un gran *pack* de reformas que constituyó el primer plan de choque neoliberal para «salir de la crisis». Dos años después, ya con Rajoy en la presidencia del gobierno, se recortaron 15.000 millones de euros en inversión pública, se reformó el sistema de pensiones para aumentar la edad de jubilación y se abarataron los despidos. En el marco de las turbulencias financieras que azotaban Europa, estas medidas —junto a la reforma del artículo 135 de la constitución— sirvieron como monedas de cambio para que España pudiera seguir financiándose en los mercados y fuera tomada en consideración por sus socios europeos.

En el verano de 2012, ante la subida de la prima de riesgo y el inminente riesgo de colapso que se cernía sobre la economía española, el gobierno del PP solicitó ayuda a la Unión Europea a fin de salvar su sistema financiero. La contrapartida a esa «línea de crédito» —el ministro Guindos recurrió a ese eufemismo para no tener que utilizar el término «rescate»— fue la reducción del tamaño de los bancos, mayor exigencia de provisiones y la eliminación de los «activos tóxicos». La reestructuración de las cajas de ahorro fue otra de las condiciones impuestas por la Troika: gracias a ella el mercado bancario español se convirtió en el más concentrado de toda Europa.⁶ Hasta la fecha de publicación de este libro, en todo este proceso se han perdido unos 60.000 millones de euros.⁷ Valga decir que con esos fondos públicos a empresas privadas, en un año se podría haber pagado nueve veces el presupuesto de la sanidad pública madrileña o la mitad de todas las pensiones.⁸

⁶ En España, entre diciembre de 2009 y junio de 2012, pasaron de existir 45 cajas a solo 12. En 1988, el panorama financiero español estaba dominado por siete grandes bancos; hoy, todos ellos están integrados en el Santander y el BBVA. Estos dos grandes grupos transnacionales, junto a La Caixa, Bankia y el Sabadell, controlan ahora el 80 % del sector financiero en el país, mientras en 2007 la cuota de mercado de las cinco mayores entidades españolas era del 41 %.

⁷ La factura total del «rescate» de los bancos asciende a 64.349 millones de euros, de los que hasta la fecha se han recuperado 5.150 (el 8 %). Bankia, BBVA, Novagalicia, Caixabank y Sabadell son las entidades financieras que más fondos públicos recibieron.

⁸ «El proceso de reestructuración bancaria es una privatización como las de la sanidad o la educación. Hemos perdido unas instituciones que tenían la posibilidad de funcionar

Gráfica 6. Deuda total en España (1994-2018)

Fuente: Banco de España.

El *crash* global no tuvo un reflejo inmediato en los balances contables de las principales multinacionales españolas. Los ingresos de las mayores cotizadas siguieron aumentando de manera considerable hasta 2012, cuando facturaron un 27 % más que en el año del estallido financiero. Tal prodigio fue posible, principalmente, gracias a la devaluación salarial: entre 2007 y 2013, los sueldos de las compañías del Ibex-35 disminuyeron un 11 %.⁹ A partir de 2013 se produjo un ligero descenso de los ingresos declarados por compañías como Repsol, Telefónica y Endesa; el resto de las grandes empresas españolas consiguieron incrementar o al menos mantener sus cifras de ventas. En paralelo a esta rebaja de costes laborales se produjo un aumento de los márgenes de negocio. Según el Banco de España, estas empresas pudieron consolidar mayores márgenes de beneficio gracias a la falta de competencia en muchos de los sectores en que operaban, lo

de otra manera y encima a un coste exorbitante», han escrito Isidro López y Emmanuel Rodríguez, «Cuando 60.000 millones no son nada», *CTXT*, núm. 122, 2017.

⁹ Miguel Alba, «Reparto desigual. Cómo distribuyen valor las empresas del Ibex 35», *Informes Oxfam Intermón*, núm. 50, 2019, p. 23.

que les permitió incrementar los precios de sus bienes y servicios al mismo tiempo que reducían sus costes de personal.¹⁰

El uso habitual de técnicas de «contabilidad creativa» ha llevado, no obstante, a que la evolución de los beneficios siga un patrón diferente en cada una de las grandes empresas.¹¹ Si se observan las cuentas anuales de las multinacionales españolas, puede constatarse cómo las presentaciones de resultados se va ajustando según mejor convenga en función de su posición en el mercado global, la evasión de impuestos, la inyección de ayudas o la retribución al accionista. Repsol, por ejemplo, contabilizó la caída de beneficios derivada de la expropiación de su filial argentina tres años después de que esta se produjese. Inditex, por su parte, no ha dejado formalmente de aumentar sus beneficios desde que estalló la crisis. Con el fin de aumentar su cuota de mercado, el crecimiento de Inditex se ha basado en la apertura de tiendas en las zonas comerciales estratégicas de las principales ciudades del mundo.

Otro elemento destacable en el aumento de los beneficios de las grandes empresas españolas ha sido la concesión de créditos fiscales por parte del Estado. La exención de impuestos, con la que estas compañías se han descontado formalmente de su factura fiscal las aportaciones de capital y las pérdidas originadas durante la crisis, se han multiplicado por seis desde 2010. En total, suman 100.000 millones de euros, el equivalente a casi tres veces el importe de la recaudación anual del impuesto de sociedades. De hecho, los ingresos del Estado por la tributación de las empresas son hoy la mitad que en la época de la burbuja inmobiliaria.¹²

«La recuperación»

Dos tercios de las ganancias de las empresas del Ibx-35 provienen de sus operaciones más allá de nuestras fronteras. Los negocios de las multinacionales españolas en el extranjero, con América Latina

¹⁰ «Las ganancias de competitividad frente al área del euro han recaído más en el ajuste de los salarios que en el de los márgenes empresariales», sostenía el Banco de España en su informe anual de 2017.

¹¹ «Entre un 30 % y un 50 % de las empresas del mundo engordan o adelgazan sus balances a placer dentro del marco legal», resume Oriol Amat, *Empresas que mienten. Cómo maquillan las cuentas y cómo detectarlo a tiempo*, Barcelona, Profit, 2017.

¹² El 80 % de estos créditos fiscales corresponde a grandes bancos, compañías energéticas y tecnológicas. Por este orden, las diez empresas que más acumulan son el Banco Santander, BBVA, Bankia, CaixaBank, Telefónica, Banco Sabadell, ArcelorMittal, Iberdrola, Repsol y ACS.

como punta de lanza, les permiten asegurarse un elevado nivel de facturación anual. Los dos mayores bancos obtienen el 85 % de sus ingresos anuales fuera de España; las grandes constructoras españolas lideran el ranking mundial de concesiones de infraestructuras; las compañías de la electricidad, el turismo y el textil han diversificado globalmente sus áreas de negocio. En una coyuntura marcada por la caída de los niveles de consumo y la poca disponibilidad de crédito, su posición de dominio en los servicios destinados al mercado interno en muchos países latinoamericanos ha sido fundamental para garantizarse unos ingresos constantes. Además, al no tratarse, por lo general, de compañías industriales, se han visto menos expuestas a los vaivenes de los precios de las materias primas en el mercado mundial.

Tabla 10. Porcentaje de ventas en el extranjero sobre el total de ingresos de las principales multinacionales españolas (2017)

Empresa	%	Empresa	%
Abertis	74	Iberdrola	58
Acciona	56	Inditex	84
ACS	87	Indra	54
Amadeus	95	Mapfre	65
Banco Santander	87	Meliá	53
BBVA	83	OHL	77
FCC	45	Repsol	50
Ferrovial	77	Sacyr	51
Gas Natural Fenosa/Naturgy	54	Técnicas Reunidas	99
Grifols	94	Telefónica	76

Fuente: elaboración propia en partir de los informes de las empresas.

Correlativamente al incremento de beneficios y dividendos, en tan solo una década el número de multimillonarios en España se multiplicó por tres.¹³ Hablamos de grandes accionistas como Amancio Ortega, que en 2018 se embolsó 1.256 millones de euros en dividendos

¹³ En 2006, solo 200 personas poseían un patrimonio superior a 30 millones de euros. En 2016, los contribuyentes que declararon tener esa riqueza acumulada fueron 579.

por la propiedad del 60 % de Inditex. También de directivos como Rafael del Pino y Pablo Isla, presidentes de Ferrovial e Inditex, que encabezaron el ranking de los ejecutivos mejor pagados en España en 2016 con unos salarios de 15,2 y 10,3 millones de euros, respectivamente.¹⁴ Y al mismo tiempo que la acumulación de riqueza por parte de los grandes propietarios iba en ascenso, las rentas salariales se precipitaban en sentido contrario. En 2013, las empresas del Ibex-35 despidieron a 120.000 trabajadores, el 8,9 % del total de sus plantillas. Así por ejemplo, mientras Telefónica pulverizaba todos los registros históricos de beneficios empresariales, redujo a la mitad su plantilla en España. Entre 2008 y 2017, las rentas empresariales se incrementaron un 58 %; en ese mismo periodo, la remuneración del personal asalariado decreció un 3 %.¹⁵ La mayor parte de las ganancias se dedicaron a la retribución a los accionistas, que hoy reciben un 33 % más de dividendos que cuando se produjo el *crash* global.

En los últimos años, las grandes corporaciones han redoblado su estrategia de reducción de costes y han intensificado su ofensiva para intentar reposicionarse en nuevas áreas de negocio. Hoy, persisten en su búsqueda de mercados de alta rentabilidad no suficientemente explotados, al tiempo que abandonan aquellos considerados menos rentables. Repsol ha reducido su peso en la extracción de hidrocarburos y se ha metido de lleno en el negocio eléctrico; Iberdrola, Naturgy y Endesa han anunciado el cierre de la mayoría de sus centrales de carbón; Telefónica se ha concentrado en los contenidos audiovisuales y los negocios digitales; Inditex ha llegado a un acuerdo con Amazon para poder vender su ropa en todo el mundo.

Las empresas españolas han seguido apostando así por una reordenación permanente de sus intereses a nivel global mediante una dinámica imparable de fusiones y absorciones de competidores. La

¹⁴ A 31 de diciembre de 2017, las aportaciones de las empresas del Ibex-35 a los fondos de pensiones de sus máximos directivos ascendían a 1.300 millones de euros. La palma se la llevaban los dos grandes bancos: el BBVA totalizaba 494 millones en este concepto; el Santander, 452.

¹⁵ Las grandes compañías producen hoy a un nivel ligeramente superior al de hace una década, pero ahora pagan menos a sus plantillas. Especialmente a las mujeres, que según la OIT cobran de media un 14,9 % menos que los hombres por el mismo tiempo de trabajo (la media de los países de ingresos altos es del 15,7 %). En el sector privado las mujeres cobran un 18,1 % por el mismo trabajo; en el ámbito público, la brecha salarial se sitúa en el 9,1 %. Para mayor detalle, consúltese el informe de la Organización Internacional del Trabajo, *Global Wage Report 2018/19: What lies behind gender pay gaps*, Ginebra, 2018.

compraventa de activos sigue siendo una de las pocas herramientas que les quedan para mantener la viabilidad de sus cuentas en una economía tan financiarizada. A partir de 2013, cuando los cambios de las políticas monetarias y financieras facilitaron de nuevo la obtención de crédito a las grandes empresas, estas volvieron a lanzar importantes ofertas de compra sobre otras compañías.¹⁶

Las desinversiones han resultado igualmente fundamentales para sortear un contexto político-económico poco favorable para los intereses del capitalismo español. En buena parte de los países donde se les presentaron fuertes conflictos sociales o ambientales, las multinacionales españolas terminaron por vender sus filiales.¹⁷ En esta dirección, se han ido desprendiendo de multitud activos para obtener liquidez, adelgazar su deuda y establecer estructuras más competitivas y atractivas para los inversores. De hecho, el monto total de las desinversiones realizadas por las mayores cotizadas españolas en la última década supera al de las compras. Merece la pena recordar aquí el caso de las grandes constructoras, que pasaron de ser las mayores accionistas de las transnacionales energéticas —Sacyr lo fue en Repsol; Acciona en Endesa; ACS en Iberdrola y Unión Fenosa— a vender todas sus participaciones con el fin de digerir el empacho de ladrillo que les había provocado la burbuja inmobiliaria.¹⁸

El desplome de la cotización bursátil de un buen número de empresas españolas, sobre todo del sector inmobiliario y de la construcción, animó la inversión de destacados fondos de capital-riesgo e inversores como Gates, Soros y Slim. Al contrario de lo que transmite el discurso *mainstream* sobre la mejora de la marca-país, la razón de que los grandes capitalistas se decidieran a adquirir títulos de propiedad en estas compañías ha estado en la posibilidad de obtener una alta rentabilidad con su inversión. Los procesos de reestructuración

¹⁶ En el caso de las empresas españolas, se produjo la absorción de Telefónica sobre la alemana E-Plus, la de Repsol sobre la canadiense Talisman o la de Iberdrola sobre la estadounidense UIL. En todo caso, el volumen total de estas transacciones en 2016 fue tres veces inferior a lo que llegó a ser en 2007.

¹⁷ Gas Natural Fenosa se deshizo de sus compañías en República Dominicana (2003), Guatemala (2011) y Nicaragua (2013); en la actualidad, se buscan compradores para su filial colombiana intervenida por el Estado.

¹⁸ Hasta la fecha Repsol, Telefónica, ACS y Ferrovial han reducido 13.400 millones de deuda gracias a las filiales de las que se han desprendido. En su plan estratégico 2018-2020, Iberdrola contempla reducir costes por valor de 1.000 millones e ingresar 3.000 millones con las desinversiones. La banca también se ha apuntado a esta tendencia y ha puesto a la venta 17.000 millones en activos y créditos del sector inmobiliario.

bancaria y saneamiento inmobiliario allanaron el terreno para que los fondos buitres y los inversores transnacionales se hicieran con este tipo de «gangas».

De todas formas, nada de lo anterior hubiera servido por sí solo para la «recuperación» de la economía española, de no haber contado con el gigantesco programa de adquisición de activos que ha llevado a cabo el Banco Central Europeo. Desde 2015, esta institución europea comenzó a poner en marcha políticas de expansión cuantitativa (*quantitative easing*, QE). El BCE emprendió sucesivas rondas de compras masivas de bonos y títulos de deuda, tanto públicos como privados, a fin de inyectar liquidez en el sistema financiero y reducir los tipos de interés. En este marco, quince compañías españolas se beneficiaron de compras de deuda por valor de 10.000 millones de euros. Telefónica, Gas Natural, Iberdrola y Repsol concentraron el grueso de estas ayudas financieras.¹⁹ En palabras de Draghi, el QE ha sido «el único chófer de la recuperación económica».²⁰

Marca España

Tras la victoria del PP en las elecciones generales de 2011, José Manuel García-Margallo afirmó en su toma de posesión como ministro de Asuntos Exteriores que el gobierno de Rajoy se marcaba como uno de sus grandes objetivos instaurar una «diplomacia del siglo XXI» para «atender a las empresas españolas y favorecer la internacionalización de las empresas españolas». Sus primeras acciones al frente del ministerio fueron viajar a Arabia Saudí con el propósito de asistir a la firma del contrato del AVE a La Meca y convocar una reunión con los presidentes de las mayores empresas españolas. «Soy el tercer comercial de España después del rey y el presidente del gobierno», llegó a decir el ministro.

¹⁹ Entre junio de 2016 y junio de 2017, el Banco Central Europeo adquirió unos 10.000 millones de euros en títulos de deuda de Abertis, Amadeus, Cellnex, Dia, Enagás, Ferrovial, Gas Natural, Iberdrola, Madrileña Red de Gas, Mapfre, Merlin, Red Eléctrica, Redexis, Repsol y Telefónica. En estas quince empresas se concentró el 10 % de todas las emisiones de deuda empresarial del BCE hasta ese momento. En 2018, el BCE también compró bonos de otras empresas como ACS y Prosegur.

²⁰ El presidente del Banco Central Europeo, Mario Draghi, confirmó en diciembre de 2018 el final del *quantitative easing*, después de haber dedicado durante tres años dos billones de euros a compras de bonos empresariales y de deuda pública de los Estados. Posteriormente, el BCE ha prorrogado las compras de activos y ha descartado una subida de los tipos de interés hasta 2020.

En plena crisis financiera y ante la creciente inestabilidad político-económica, el gobierno y la patronal se pusieron de acuerdo en que «impulsar la presencia internacional de empresas y marcas españolas debe suponer una prioridad para el país». Con esa finalidad se reactivó el proyecto Marca España, contando no tanto con un gran presupuesto como con un fuerte trabajo de comunicación y marketing.²¹ Este vino, por una parte, del ejecutivo de Rajoy, que nombró a Carlos Espinosa de los Monteros —expresidente del Círculo de Empresarios y consejero de Inditex y Acciona— alto comisionado para la Marca España e incluyó esta línea como prioritaria dentro de su estrategia de acción exterior. Y también, por otra, del Consejo Empresarial para la Competitividad, el *lobby* creado por el Instituto de la Empresa Familiar y 15 grandes compañías españolas —entre las que estaban Telefónica, BBVA, Santander, CaixaBank, El Corte Inglés, Iberdrola o Ferrovial—. Esta institución hizo suyo el proyecto de reivindicar que «la imagen que se tiene fuera del país no se corresponde con la realidad».

En un contexto socioeconómico marcado por las políticas de ajuste estructural y disciplinamiento fiscal impuestas por la Unión Europea, así como por la impugnación social que representó el 15M, las grandes empresas españolas tomaron la iniciativa para tratar de cambiar la percepción social sobre quiénes estaban siendo los ganadores y perdedores de la crisis. Tras el fracaso de la campaña publicitaria «Esto lo arreglamos entre todos», promovida por la Fundación Confianza en 2010, lanzaron una renovada apuesta por reflotar la marca-país.

La Marca España se concretó básicamente en construir una narrativa dirigida al consumo interno. El objetivo era hacer calar en el imaginario colectivo la idea de que «lo peor de la crisis ha pasado» y de que estábamos «en la senda de la recuperación». Para ello, se articuló un discurso que mezclaba identidad nacional —sobre la base de una serie de elementos supuestamente positivos como el turismo de sol y playa, la selección española de fútbol, el flamenco, las tapas y, sobre todo, la presencia de «nuestras empresas» por el mundo—, con una receta económica centrada en la expansión de los negocios empresariales como vector fundamental para «salir de la crisis». Con la prima de riesgo en caída libre y el país al borde del rescate, ese relato se aplicaba en afirmar: «España son nuestras empresas», lo que coincidía con el eslogan de la campaña que lanzaron en 2012 multinacionales como Repsol, Telefónica, Acciona, Planeta, Mapfre y Endesa.

²¹ Pedro Ramiro, *Marca España...*

En el último ejecutivo de Rajoy, tras el relevo de García-Margallo en Asuntos Exteriores, se otorgó un papel mucho menos relevante al negociado de la Marca España, desacreditado tras los múltiples casos de corrupción e intercambio de favores político-empresariales que habían ido apareciendo a la luz pública. Siempre con el apoyo estatal a la expansión global de los negocios de las multinacionales españolas, el marketing empresarial en la etapa final del gobierno del PP fue más discreto. Pasado el momento más complicado de la tormenta financiera, el Consejo Empresarial para la Competitividad se disolvió en 2017.²² La propuesta de España-marca quedó en *standby* hasta que en 2018, coincidiendo con los fastos del 12 de octubre, el recién elegido presidente Pedro Sánchez decidió reactivar la acción exterior española de la mano de los grandes clásicos del zapaterismo.

Tras desempolvar el discurso sobre las alianzas público-privadas y resucitar la Fundación Carolina —el *think tank*, avalado por las corporaciones del Ibex-35, encargado de construir los marcos teóricos de la cooperación española en la época de Zapatero—, el nuevo ejecutivo del PSOE apostó por un revival de la Marca España. Rebautizada esta vez como España Global, la renovada estrategia del gobierno para reflotar la marca-país pasaba por hacer frente a los «nuevos desafíos en la construcción de una imagen positiva, sólida y sostenible del país en el exterior». Sin poner en cuestión el rol de las multinacionales como pilares de un «nuevo modelo de desarrollo» y la «recuperación económica», ahora se ponía el acento en mejorar la percepción que tienen de España los medios internacionales, especialmente tras la represión del referéndum del 1-O en Catalunya y el encarcelamiento de los dirigentes del *procés*.

En esa coyuntura, lo que ya no tenía lugar alguno era la idea de otra «década dorada» de expansión de las transnacionales españolas. Sin duda, estas van a seguir exprimiendo las rentas que todavía durante un tiempo les van a proporcionar las posiciones consolidadas en sus veinte años de expansión internacional. Mucho más dudoso es, sin embargo, que estas empresas dispongan de nuevos mercados o de capacidad financiera para acometer otro salto de escala. Procesos como el de las privatizaciones de empresas públicas de servicios en toda América Latina, con el que pudieron hacerse fácilmente con mercados en régimen de oligopolio a un precio de saldo, son irrepetibles. Tampoco parece que las finanzas españolas vayan a volver a

²² Para una revisión del papel del Consejo Empresarial para la Competitividad en esos años, véase José García Abad, *El malvado Ibex*, Madrid, El Siglo, 2016.

tener otro momento de apogeo como el de la primera década de este siglo, cuando se desembolsaron importantes volúmenes de crédito para que las grandes compañías pudieran sumergirse en la vorágine de compras en el exterior. En el marco de una crisis sistémica en la que las tensiones geopolíticas redundan en una pérdida de relevancia de España en el concierto internacional, la única baza que queda por jugar es presentar la atracción de capitales extranjeros como la mejor forma de dinamizar la economía del país.

Como sucedió en América Latina en las dos últimas décadas del siglo pasado, cuando las reformas neoliberales del Consenso de Washington forzaron a los países de la región a abrirse al capital transnacional con la promesa de mejorar la calidad de vida de la mayoría de la población, hoy en el Estado español se vuelve a asegurar que la atracción de inversiones es fundamental para «avanzar en la senda de la recuperación». Repitiendo el patrón del *boom* inmobiliario-financiero que hizo *crack* en 2008, ahora se concibe como positiva la entrada masiva de *hedge funds* y fondos de inversión con el propósito de hacer negocio con la compraventa de todo tipo de bienes inmuebles.

Atracción de inversiones

En las últimas décadas pueden caracterizarse tres grandes etapas en la llegada de inversiones extranjeras a España. En la primera, que tuvo lugar desde principios de los años noventa hasta que en el año 2000 reventó la burbuja de las *puntocom*, se produjo una fuerte entrada de capitales transnacionales en el sector de la información y la comunicación.²³ En la segunda, ya dejado atrás el auge de la especulación con las compañías tecnológicas, se produjo un descenso inicial en la entrada de IED²⁴ que luego remontaría hasta llegar a máximos en 2007 y 2008, coincidiendo con las grandes compras efectuadas por multinacionales europeas. En esos años, la italiana Enel se hizo con la mayor parte de la propiedad de Endesa y la británica Imperial Tobacco adquirió Altadis, la antigua Tabacalera. En la tercera etapa, el crecimiento en la llegada de capitales foráneos volvió a ser reimpulsado por los procesos

²³ Más del 60 % de la IED que llegó a España en el año 2000, especialmente en el caso de Madrid, se destinó a ese ámbito. Entre las adquisiciones de ese periodo, destaca la de la empresa telefónica Airtel por parte de la compañía inglesa Vodafone.

²⁴ Sostenido en parte por la entrada de capitales a través de las entidades de tenencia de valores extranjeros (ETVE), un instrumento de inversión creado en el periodo anterior (1995), que tiene exenciones fiscales en la entrada y salida de capitales y que, además, si registra pérdidas puede dar lugar a deducciones tributarias.

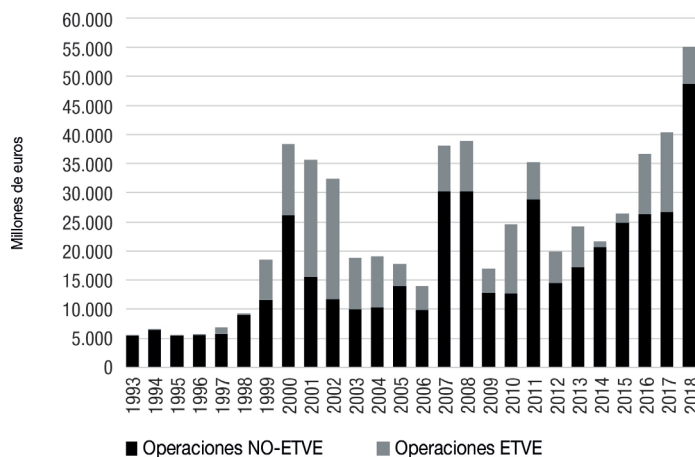
de adquisición — como la fusión de British Airways con Iberia —, manteniéndose una tendencia ascendente hasta 2020 gracias al empuje del sector financiero-inmobiliario y de la construcción.

En Madrid, la punta de lanza de esta tendencia ha estado en proyectos como Eurovegas. En 2013, el portavoz de la Confederación Empresarial de Madrid llegó a prometer que este macrocomplejo turístico de seis casinos y doce *resorts* de 3.000 habitaciones cada uno, que estaba previsto construir en el suroeste de la ciudad, nos llevaría a esa arcadia feliz en la que «habrá para todos y seremos una co-rrera de transmisión para el resto de las pymes españolas».²⁵ La entonces presidenta de la Comunidad de Madrid, Esperanza Aguirre, llegó a prometerle al magnate estadounidense Sheldon Adelson que «se cambiarán todas las normas que haya que cambiar». Como era de esperar, el proyecto finalmente no salió adelante, la decimoquinta mayor fortuna del mundo no vio clara su rentabilidad. Siguiendo una línea argumental similar, ahora se proyectan nuevas macrooperaciones urbanísticas y por encima de todas, la Operación Chamartín. De nuevo, se promete un futuro promisorio: según las estimaciones oficiales del Ayuntamiento y la empresa promotora, con la construcción de una nueva *city* financiera con una veintena de rascacielos y las 11.000 viviendas de Madrid Nuevo Norte — nombre definitivo del macroproyecto liderado por el BBVA y la constructora San José — se crearán más de 200.000 puestos de trabajo.

La clave de bóveda de todo este discurso es el concepto-fetichismo de inversión. Al estudiar las entradas de IED en España en los últimos 25 años, se comprueba que los máximos registros responden básicamente a dos elementos: las fusiones/adquisiciones y la entrada de capitales especulativos. Es una situación análoga a la que se ha vivido a escala planetaria: las compras de empresas representaron más de la mitad del total de la inversión extranjera mundial en la primera década de este siglo. En el caso de la Comunidad de Madrid, que concentra la mayoría de sedes de grandes multinacionales y más de la mitad de los capitales foráneos que entran en el país, la inversión se dirige especialmente hacia el sector inmobiliario-financiero.

²⁵ «Luz verde a 150.000 empleos en España», titulaba el diario *ABC* en su portada del 9 de febrero de 2013. Aquel mismo día, el periódico *La Razón* doblaba la apuesta: «Eurovegas aterrizó en Alcorcón. El complejo comenzará a construirse a finales de año y creará 260.000 empleos».

Gráfica 7. Entradas de inversión extranjera directa en España (1993-2018)



Fuente: elaboración propia a partir de DataInvex (2017).

Una década después del estallido del *crash* global, la mayoría de la población sigue acusando los efectos socioeconómicos de un modelo de crecimiento asociado a la creación de burbujas especulativas. Junto a esos impactos, el elevado volumen de entradas de IED no tiene por qué traducirse en una mejora del empleo. Más bien suele suceder lo contrario: las operaciones de compra de empresas ya existentes (*brownfield*) y la formación de compañías conjuntas (*joint-venture*) predominan sobre la creación de nuevas empresas (*greenfield*). Y eso significa que, en la gran mayoría de los casos, estamos ante un mero cambio de la propiedad empresarial. Nada que ver con un aumento en la cantidad y calidad del empleo, aun cuando la idea de «inversión» permanezca asociada en nuestro imaginario a la creación de puestos de trabajo. Antes bien, el propósito de esta inversión tiene mucho que ver con el hecho de que «España presenta un contexto productivo altamente competitivo» con «unos costes laborales por debajo de la media la UE-27», tal y como ha certificado la consultora Deloitte.²⁶ Una vez más, se trata de ganar competitividad a costa de rebajar todavía más el coste de la fuerza de trabajo.

²⁶ Deloitte, *La inversión extranjera en España y su contribución socio-económica*, 2014.

Tampoco puede afirmarse que el alto grado de concentración del capital extranjero guarde ninguna relación con la actividad económica en términos del PIB. En las últimas dos décadas y media, las comunidades de Madrid y Cataluña han concentrado el 80 % del total de la IED que ha entrado al Estado español, mientras que su aportación conjunta al PIB nacional ha sido del 36 %. En tanto su orientación está guiada por la búsqueda de estrategias de optimización fiscal y por ende se enfoca en los sectores más rentables, la inversión extranjera viene a reforzar una matriz productiva muy poco diversificada y especializada en el sector terciario. En el caso de Madrid, llueve sobre mojado: entre 2012 y 2016, la IED dedicada a actividades inmobiliarias aumentó un 71 %.²⁷

De otra parte, en 2013 se modificó la Ley de Arrendamientos Urbanos y los propietarios pasaron a poder renovar los contratos de alquiler cada tres años, en vez de cada cinco como era hasta ese momento. Un año después, se suprimió el impuesto de sociedades para las sociedades anónimas cotizadas de inversión inmobiliaria (SOCIMI) y se rebajó su factura fiscal. En ese marco, las sociedades de inversión se lanzaron a la compra de bienes inmuebles con la expectativa de obtener una elevada rentabilidad a corto plazo. Primero fueron los fondos buitre comprando vivienda pública del Ayuntamiento y la Comunidad de Madrid. Luego, las ventas de activos de la SAREB y de las inmobiliarias propiedad de los grandes bancos. Y tras ellos llegaron numerosos fondos de inversión transnacionales a hacerse con hoteles, locales comerciales, parques temáticos, bloques de oficinas y centros de negocios.²⁸ El fondo estadounidense Blackstone es ya el mayor casero de España, con casi 30.000 viviendas en su poder.²⁹ A eso se le suman los efectos de la turistización en las principales plazas del país, con un puñado de corporaciones que controlan la mayoría del negocio de los pisos turísticos. En ese contexto, en apenas unos

²⁷ Anabel Vigil, «La inversión extranjera en Madrid (1993-2016)», *Informes OMAL*, núm. 20, 2018.

²⁸ En 2018, las transacciones de oficinas en España supusieron 2.800 millones de euros, un 17 % más que el año precedente. Solo en el primer trimestre de 2019, el monto llegó a los 800 millones, el doble que en el mismo periodo del año anterior y la cifra más alta desde 2008.

²⁹ Testa, la mayor sociedad inmobiliaria propietaria de viviendas en alquiler, fue propiedad de Merlin y de los bancos Santander y BBVA hasta 2018, cuando todos ellos vendieron sus participaciones a Blackstone. Este fondo de inversión controla además otras cuatro filiales: Albirana, Fidere, Torbel y Euripo. Desde 2014 hasta hoy, en España se han fundado 70 SOCIMI; de ellas, una treintena se dedica al alquiler de viviendas y manejan una cartera valorada en más de 10.000 millones de euros.

años, se ha producido un aumento desorbitado de los precios de los alquileres en ciudades como Madrid y Barcelona.³⁰

El rescate estatal de los «activos tóxicos» en manos de las grandes entidades financieras, la llegada de fondos de inversión extranjeros y la entrada en escena de las SOCIMI han reactivado el *boom* inmobiliario. Estas figuras de inversión han entrado de lleno en la especulación con el alquiler de inmuebles y viviendas, provocando un rápido aumento de su valor, sobre todo, en los centros de las grandes capitales. Como efecto colateral están repuntando las compras de vivienda y las deudas hipotecarias, que a su vez están impulsando la construcción de obra nueva. Mientras en la burbuja de los años noventa y 2000 el elemento central estaba en la construcción de nuevas viviendas, en este renovado empuje del sector inmobiliario-financiero han sido fundamentales los procesos de compraventa y alquiler. Con todo ello, las actividades inmobiliarias representaron el 10 % de la economía española en 2016, dos puntos por encima de lo que supusieron en 2008. Según el Instituto Nacional de Estadística, la compraventa de inmuebles registró en 2017 el mayor aumento en diez años, dejando el sector en niveles similares a los que había cuando se produjo el estallido de las hipotecas *subprime*. En 2018, los precios de las viviendas en propiedad sufrieron el mayor incremento desde los máximos de la burbuja inmobiliaria.³¹

La tendencia mundial a la concentración del poder corporativo se ha hecho patente también en el caso del capitalismo español, cuyos buques insignia están integrándose cada vez más en estructuras globales controladas por grandes inversores transnacionales. Dos tercios de las empresas que integraban el Ibx-35 cuando este se creó, en 1992, han desaparecido. Slim controla el 61 % de las acciones de FCC. Más de la mitad del accionariado de Naturgy y dos tercios del de Iberdrola están en manos de fondos extranjeros. Endesa, Iberia y Campofrío están controladas por grupos empresariales de origen

³⁰ Entre 2014 y 2018, según la Sociedad de Tasación, los precios de los alquileres subieron más del doble que los de la compraventa de viviendas; especialmente hay que destacar el aumento del valor de mercado del metro cuadrado en Barcelona (33,5 %) y Madrid (27,8 %). En ese periodo, la rentabilidad media del alquiler en España se incrementó un 46 %.

³¹ En 2017 se registraron 464.423 compras de viviendas, el 14,6 % más que el año anterior. Este fue el cuarto año seguido en que se incrementó el número de compraventas, después de aumentos del 2 % en 2014; 11,5 % en 2015 y 14 % en 2016. En 2018, las viviendas que entraron en transacción inmobiliaria se encarecieron el 9 % respecto al año anterior, con un aumento de precio acumulado del 20 % en relación a 2015.

italiano, británico, mexicano y chino. Blackrock, el mayor fondo de inversión del mundo, controla el 4 % de la capitalización bursátil del Ibex y participa en el accionariado de todas y cada una de sus 35 empresas. Con todo, está por ver cuál será su futuro; a medio plazo, las salidas más probables son la quiebra, la fusión o la absorción por parte de otras corporaciones de mayor envergadura. Como sostiene Rubén Juste, «las grandes multinacionales españolas dejarán de tener bandera nacional en un periodo no muy largo».³²

II. El capitalismo del siglo XXI

El capitalismo global ha ido desplazando sus contradicciones hacia adelante, en el tiempo y en el espacio, pero se está aproximando cada vez más a sus propios límites. La inestabilidad permanente de los mercados como consecuencia del aumento de la financiarización, la extensión de la explotación laboral y las desigualdades sociales que excluyen de la sociedad de consumo a amplias capas de la población, el cuestionamiento de la división sexual del trabajo y la necesidad de un replanteamiento del reparto de las tareas productivas y reproductivas, el agotamiento de las fuentes de energía y los recursos materiales que requiere el metabolismo agroindustrial-urbano-financiero, los impactos del modelo económico en la pérdida de biodiversidad y el desorden climático son, todos ellos, síntomas de que el funcionamiento del capitalismo se encuentra aquejado de graves problemas de fondo. Siguiendo a Wallerstein, «hemos entrado en una crisis estructural. El sistema está muy lejos del equilibrio y las fluctuaciones son enormes. De ahora en adelante, estaremos viviendo en medio de una bifurcación del proceso sistémico».³³

Guerra económica global

Estancamiento, deuda y desigualdad. La crisis estructural del capitalismo viene determinada por tres factores que se refuerzan mutuamente. Primero, unas bajas perspectivas de crecimiento económico que, sumadas al prolongado descenso de la productividad y de la tasa de ganancia desde la década de 1970, imposibilitan el proceso

³² «El Ibex tomó el mando definitivamente en 2010 a través de un cambio radical en el Gobierno de ZP», entrevista de Guillem Martínez a Rubén Juste, *CTXT*, núm. 105, 2017.

³³ Immanuel Wallerstein, «Crisis estructurales», *New Left Review*, núm. 62, 2010, pp. 127-136.

de reproducción del capital y la generación de beneficios al ritmo requerido por los propietarios de las grandes corporaciones. Segundo, unos niveles globales de endeudamiento que no dejan de aumentar, hasta el punto de encontrarse hoy muy por encima de los volúmenes de deuda alcanzados antes del *crash*. Tercero, una creciente brecha social entre las élites económicas que controlan el poder corporativo y la mayoría de la población que sufre los efectos de sus políticas. Y de cara al futuro, como apunta Streeck, «aunque no podamos saber con exactitud cuándo y cómo terminará el capitalismo y qué vendrá después, no existe ninguna fuerza disponible de la que pueda esperarse que cambien las tres tendencias en caída libre».³⁴

En los años sesenta, los países que actualmente conforman la Unión Europea crecían a un ritmo del 6 % anual; en las dos últimas décadas, lo han hecho a una media del 1 %. Tras el estallido financiero, se recuperó en parte el crecimiento económico gracias a la devaluación de los salarios, la asunción de las deudas empresariales por parte de los Estados y el apoyo financiero de los bancos centrales. Pero la falta de inversión productiva y la ausencia de políticas fiscales redistributivas hacen augurar un pronto final a ese repunte del crecimiento. Igualmente, el cierre de las políticas de expansión cuantitativa conllevará un previsible aumento de los tipos de interés. El creciente coste de los recursos energéticos, la pérdida de hegemonía financiera y militar de Estados Unidos, el estancamiento de los mercados de crédito privado y los cambios tecnológicos, que supondrán una notable pérdida de puestos de trabajo, hacen inviable sostener un nivel de crecimiento elevado en los próximos años.³⁵ Todo esto sin tener en cuenta el telón de fondo que hace materialmente imposible prolongar de manera indefinida la senda del crecimiento: el declive de un modelo global de producción y consumo basado en la disponibilidad de energía fósil abundante y barata que ha llevado hasta el extremo los límites biofísicos del planeta.

Otra de las vías fundamentales para «salir de la crisis» ha sido entrar en una nueva espiral de endeudamiento. La deuda global equivale hoy al 250 % del PIB mundial y es un 40 % mayor que en 2008. En los países periféricos, la mayoría de esta deuda es empresarial y privada;

³⁴ Wolfgang Streeck, *¿Cómo terminará el capitalismo?...?*, p. 78.

³⁵ «No habrá plena recuperación de la demanda. E incluso si la hubiera, la volatilidad de los precios en los mercados de recursos y el uso de la tecnología, cada vez más ahorradora tanto en mano de obra como en capital, pronto la asfixiarán», pronostica James K. Galbraith, *El fin de la normalidad. La gran crisis y el futuro del crecimiento*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2018, p. 210.

en los Estados centrales, sobre todo es pública.³⁶ En el caso de España, a finales de 2018 las compañías no financieras del Ibex-35 acumulaban unas deudas totales por valor de 160.000 millones de euros; prácticamente la mitad de esa cantidad correspondía a Telefónica e Iberdrola. Aunque han reducido su deuda gracias a la venta de activos y participaciones en otras compañías, las multinacionales españolas siguen siendo muy vulnerables a los vaivenes de los mercados financieros. «Su alto endeudamiento y la debilidad en la generación de ingresos limita su capacidad para enfrentarse a posibles *shocks*», certifica el FMI.

Las desigualdades sociales, al mismo tiempo, siguen aumentando. Hoy, ocho hombres manejan la misma riqueza que 3.600 millones de personas. Entre 1988 y 2011, los ingresos de la décima parte de la población más pobre han aumentado menos de tres dólares al año, mientras que los del 1 % más rico se han incrementado 182 veces. En España, el 1 % más rico controla una cuarta parte de la riqueza, lo mismo que el 70 % de la población más pobre. El aumento de la desigualdad es una tendencia creciente en las sociedades capitalistas.³⁷

En este contexto, las grandes empresas pretenden impulsar un nuevo ciclo expansivo para tratar de asegurar sus beneficios a medio y largo plazo. Para ello, como sucedió en crisis anteriores y como analizamos en el primer capítulo, han renovado su apuesta por la ampliación de la frontera mercantil a través de las dinámicas de acumulación por desposesión. Igualmente, en el marco de la financiarización global, están favoreciendo la creación de nuevas burbujas especulativas para recuperar, aun cuando sea a corto plazo, altos niveles de rentabilidad. La situación actual de los alquileres en España es un caso paradigmático de cómo ambos mecanismos pueden operar a la vez: en los últimos años, la evolución al alza de los precios de los alquileres en las grandes ciudades ha reactivado el *boom* inmobiliario y con ello los beneficios de las SOCIMI. Al tiempo, se ha expulsado a buena parte de los habitantes de los centros urbanos para dar paso a hoteles y viviendas de uso turístico.

En todo caso, ante la dificultad para continuar incorporando bienes y servicios a la lógica mercantil y la previsible huida de capitales a otros nichos de rentabilidad cuando vuelva a reventar la nueva burbuja inmobiliario-financiera, la mayor apuesta de futuro del capitalismo global pasa por la automatización y la digitalización de la economía. Es

³⁶ Antonio Sanabria, «Los riesgos de otra crisis de deuda, diez años después», *CTXT*, núm. 198, 2018.

³⁷ Deborah Hardoon, *Una economía para el 99 %*, Oxfam Internacional, 2017.

lo que se ha dado en llamar la cuarta revolución industrial: una combinación de elementos tecnológicos desarrollados previamente, desde la robotización hasta el *big data*, que ahora habrían de ser los elementos fundamentales para impulsar una nueva onda expansiva. En la visión dominante, este modelo serviría para avanzar en la desmaterialización de la economía y aumentar la eficiencia de todo el sistema de producción y consumo. En esta utopía tecnológica, según el presidente del BBVA, «los robots, la inteligencia artificial o el *big data* sustituirán algunos puestos de trabajo, pero se crearán otros mejores».³⁸

En la práctica, se trata de una renovada dinámica de centralización y concentración empresarial. En lugar de promover un aumento de la competitividad y de la productividad, a medio o largo plazo este proceso va a redundar en la producción de impactos negativos sobre el empleo y en el control oligopólico del mercado por parte de un reducido grupo de gigantes tecnológicos. «El nuevo modelo está claro», concluye Morozov: «Las *big tech* se apoderan del recurso o servicio más valioso del momento (la inteligencia artificial) y el resto de la sociedad y de la economía debe encontrar la forma de introducirlo en sus actividades, a través de estas empresas y bajo las condiciones que estas quieran imponer».³⁹ Lo que ocurre es que esta huida hacia delante del capitalismo global para tratar de superar sus propias contradicciones, aún siendo efectiva para reactivar las ganancias de algunas empresas a corto plazo, no va a poder generar ni de lejos la riqueza creada por las corporaciones transnacionales en los ciclos industriales de los siglos XIX y XX.⁴⁰

Las eléctricas, que hasta hace poco no tenían dudas en seguir quemando carbón en sus centrales térmicas o en apostar por una extensión de la vida útil de las centrales nucleares, se están pasando hoy

³⁸ «Lo esencial es gestionar el cambio, proteger a las personas y no los puestos de trabajo que queden obsoletos o las estructuras que impidan el progreso. En el futuro habrá nuevos empleos que hoy no podemos ni imaginar. Muchos serán más productivos, con lo que tendrán salarios más elevados», afirmó Francisco González en un encuentro con autoridades bancarias en Singapur en 2017.

³⁹ Evgeny Morozov, *Capitalismo big tech. ¿Welfare o neofeudalismo digital?*, Madrid, Enclave de Libros, 2018, p. 22.

⁴⁰ «Con una prolongada caída de la rentabilidad de la manufactura, el capitalismo se volcó hacia los datos como un modo de mantener el crecimiento económico y la vitalidad de cara al inerte sector de la producción. En el siglo XXI, sobre la base de cambios en las tecnologías digitales, los datos se han vuelto cada vez más centrales para las empresas y su relación con trabajadores, clientes y otros capitalistas», resume Nick Srnicek, *Capitalismo de plataformas*, Buenos Aires, Caja Negra, 2018, p. 13.

a las energías renovables y a la economía digital. Los bancos están suprimiendo oficinas y reduciendo plantillas a la vez que apuestan por incorporar el *blockchain* y otros procesos automatizados a sus estructuras financieras. Las compañías de servicios están tratando de integrar verticalmente diferentes partes de la cadena de producción que antes habían segregado. Las grandes compañías tecnológicas recopilan todos los datos posibles sobre nuestro modo de vida como base para sustentar un nuevo sistema de producción y consumo. Y, efectivamente, la eliminación de puestos de trabajo y la reducción de costes operativos les va a permitir sostener sus cuentas de resultados e incrementar su capitalización bursátil. No en vano, las cinco primeras multinacionales del mundo por valor en bolsa son Google, Apple, Facebook, Amazon y Microsoft. Pero fundamentalmente se trata de un reaprovechamiento de capital existente, no de un nuevo ciclo económico. En la actualidad, no hay ninguna dimensión productiva fuerte que vaya a poder sostener una nueva onda larga de crecimiento y acumulación.

A fin de completar este diagnóstico, es preciso mencionar que se está produciendo un reordenamiento geopolítico del escenario global. Hasta la llegada a la presidencia de Donald Trump, imperaba el consenso multilateralista en las relaciones internacionales. Estados Unidos y la Unión Europea lideraban la firma de miles de tratados comerciales por todo el planeta y la doctrina del «libre comercio» constituía el marco sobre el que se fundamentaba la globalización neoliberal. En estos momentos, sin embargo, EEUU está intentando recuperar su rol de hegemonía dentro del sistema-mundo. Como hizo en el periodo de entreguerras, el gobierno estadounidense ha desempolvado el discurso proteccionista: ventajas competitivas para la industria nacional, subida de aranceles para los productos extranjeros y cierre de fronteras para impedir la entrada de personas migrantes. «Rechazamos la ideología del globalismo y abrazamos la doctrina del patriotismo», ha dicho Trump para redoblar su apuesta por una versión remozada del capitalismo que rompe con la idea de la globalización.⁴¹ En realidad, esa «guerra comercial» entre bloques regionales —especialmente Estados Unidos, China y la Unión Europea— no es otra cosa que una disputa inter-élites para defender los intereses de sus respectivas transnacionales y clases dominantes.

⁴¹ «Debemos proteger nuestra soberanía y nuestra preciada independencia por encima de todo», dijo Trump en un discurso ante la Asamblea General de Naciones Unidas en septiembre de 2018.

De otra parte, la globalización ha precarizado a grupos sociales que se han visto brutalmente excluidos, generando un considerable bloqueo a la movilidad ascendente y la descualificación de amplios estratos sociales. Ante el colapso de las sociedades occidentales basadas en el consumo a crédito y en el mito de las «clases medias», en el transcurso de una crisis civilizatoria que desarticula las mediaciones político-institucionales, se está produciendo un avance del neofascismo a escala global. Un nuevo régimen vinculado a la profunda crisis que padecemos y que Boaventura de Sousa ha calificado como fascismo social.⁴² Con estas formas de gobierno, se trata de apuntalar la arquitectura político-económica generada desde el poder corporativo, con el Estado aplicado a un papel que se balancea entre la complacencia y la complicidad.

Democracia mercantilizada

La profunda crisis normativa en la que nos encontramos se ha convertido también en un campo más de experimentación para reforzar la armadura jurídica de dominación. El Derecho ha pasado a formar parte, de manera expresa y con un funcionamiento cada vez más autónomo, del conjunto de mecanismos de opresión de las mayorías sociales. La mercantilización de la democracia es una de sus expresiones más preocupantes.

Con la crisis financiera que se inició en 2008 se ha ido consolidando esa tendencia por la que los gobiernos deben acatar «normas inviolables» que sustraen las reglas del mercado al control de la democracia representativa. Se trata de aprobar y constitucionalizar una serie de límites no negociables por la soberanía popular. En este marco, la democracia se convierte en un mero procedimiento de designación de gobernantes, cuyas decisiones quedan constreñidas por una arquitectura jurídica infranqueable al margen de la alternancia electoral. Son normas que permiten actuar sin límites a los «agentes del mercado» y garantizar la acumulación de riqueza por parte de las grandes corporaciones. De hecho, las constituciones no son sino «mecanismos estabilizadores» que formalizan jurídicamente las relaciones de fuerza en el combate socio-político.

Desde esta perspectiva, las normas privadas pasan a situarse en la cúspide de la pirámide normativa. Y se convierten en una suerte de

⁴² Boaventura de Sousa Santos, *Sociología jurídica crítica. Para un nuevo sentido común en el derecho*, Madrid, Trotta, 2009.

constitución económica que se impone —en la mayoría de ocasiones sin oposición de los gobiernos— a los poderes ejecutivo y legislativo, sometiendo la soberanía popular al sistema capitalista. El poder judicial, por su parte, queda vinculado a la mera interpretación de esa sacrosanta constitución económica. Como afirman Laval y Dardot, se sustituye el gobierno de las personas por el gobierno de las leyes privadas.⁴³

Esta constitución económica, sin embargo, no se encuentra formalizada como tal en ningún texto jurídico. Pero sí como una suma de normas, disposiciones, pactos, planes, recomendaciones, resoluciones judiciales, deudas soberanas, indicadores riesgo-país, tratados de «libre comercio», acuerdos de inversión, laudos arbitrales, etc. Todos ellos entrelazados, amontonados y superpuestos, de tal forma que se desacoplan las reglas de la jerarquía normativa, el imperio de la ley y el Estado de Derecho. Desde la reforma del artículo 135 de la Constitución española hasta la aprobación de una nueva oleada de tratados comerciales de «nueva generación», se trata de un marco institucional dirigido a fortalecer el mercado, la propiedad privada, la privatización y la desregulación de los derechos sociales.⁴⁴ Un marco que se vincula, al mismo tiempo, con acciones públicas que incorporan a la armadura jurídica de dominación la estabilidad monetaria, el control de la inflación, el techo de gasto, la austeridad fiscal, el no-endeudamiento, la «independencia» de los bancos centrales o el pago de la deuda. Normas privadas que todo el mundo debe obedecer, por encima de los avatares de la democracia representativa. Lo que resulta novedoso es cómo se ha formalizado constitucionalmente la protección de los intereses de las clases dominantes y se ha disciplinado la soberanía popular a las reglas del derecho privado.

Esta tendencia viene fraguándose desde hace años; el modelo neoliberal la ha ido implementando poco a poco. En esta línea, el caso de la Unión Europea es paradigmático; valga recordar que hace unos años el presidente de la Comisión Europea manifestó que no podrían celebrarse elecciones que contravinieran los tratados europeos. Esta afirmación implica limitar los cambios sustanciales que pueda generar la alternancia electoral y, al mismo tiempo, consolidar *de facto* las reglas económicas por encima de las normas que

⁴³ Christian Laval y Pierre Dardot, *La pesadilla que no acaba nunca. El neoliberalismo contra la democracia*, Barcelona, Gedisa, 2017.

⁴⁴ Gonzalo Fernández, *Mercado o democracia. Los tratados comerciales en el capitalismo del siglo XXI*, Barcelona, Icaria, 2018.

protegen los derechos humanos y socioambientales, que también forman parte de esos mismos tratados. Como nos demuestra la experiencia reciente de Grecia, este tipo de pretensiones representan una amenaza latente para cualquier opción política que pretenda modificar los intereses corporativos constitucionalizados. Además, la propuesta de las instituciones comunitarias y de la mayoría de los gobiernos miembros de la Unión incide en la necesidad de filtrar la voluntad de las mayorías al ejercicio «responsable» de la política por parte de los gobernantes, que deben ajustar el mandato popular a las reglas privadas de carácter económico que consolidan la armadura jurídica de dominación.

La privatización de las normas jurídicas está dislocando el núcleo garantista del Derecho. Digamos que el «derecho oficial» ha perdido su centralidad y se ha desestructurado al coexistir con otro no oficial, dictado por diversos legisladores —no democráticos, como el Banco Mundial, el FMI, la OMC o el Banco Central Europeo— en el ámbito de la globalización neoliberal. A ello hay que añadir la «contractualización» de la ley y de las relaciones económicas, que provoca la anulación de los procedimientos legislativos, la omisión de la separación de poderes y la mutilación de la soberanía de los pueblos y naciones. De este modo, se van suprimiendo las normas parlamentarias generales y estas se van sustituyendo por sistemas contractuales asimétricos o de adhesión, muy especializados, fragmentados y de gran complejidad técnica. Sistemas que están siempre atravesados por las relaciones de poder que impone la clase político-empresarial.

Como colofón, los acuerdos y los tratados de comercio e inversión están privatizando el poder judicial mediante los tribunales arbitrales. Igualmente, se está «administrativizando» el poder legislativo, subordinándolo a instituciones y procedimientos que profundizan en la «libre competencia» y en la mercantilización de todas y cada una de las esferas del sector público y el interés general.

La fragilidad de los mecanismos de control, la irresponsabilidad de los poderes públicos, la sustitución de instituciones democráticas por instituciones tecnocráticas y la aprobación de técnicas que ajustan los derechos en función de su eficacia económica están haciendo, además, que las legislaciones sean cada vez más oscuras y confusas. El secreto y la opacidad son elementos constituyentes de la nueva *lex mercatoria* y forman parte de su metabolismo funcional. De hecho, las reglas de comercio e inversiones se elaboran por fuera del control parlamentario y muy lejos de las mayorías sociales. Prácticamente

nunca se conoce quiénes son los negociadores concretos, cuáles son los criterios utilizados, ni qué resoluciones han sido adoptadas; todo el procedimiento se envuelve de valoraciones tecnificadas que necesitan de la «confianza y discreción entre los negociadores». Así, las decisiones se toman a espaldas de la mayoría de la población y al margen de los procedimientos parlamentarios, secuestrando los textos en discusión e incluso a los representantes públicos.

El resultado es un alejamiento aún mayor de la ciudadanía respecto de los centros reales de poder, consolidando mecanismos autoritarios y debilitando la legitimidad de las instituciones representativas. La privatización de las normas jurídicas y la mercantilización de la democracia están expulsando a los derechos humanos del imaginario colectivo. De hecho, se está procediendo a una reconfiguración de la idea de quiénes son sujeto de derecho y quiénes quedan fuera de la categoría de seres humanos. Estamos llegando a una nueva estación en la descomposición del sistema internacional de derechos humanos: las normas privadas desplazan a los derechos humanos, al tiempo que por encima de todo se protege la seguridad jurídica de las élites político-económicas frente a los intereses de las mayorías sociales.

Al tiempo que el cuerpo normativo relacionado con la mercantilización del sistema neoliberal se ha ido perfeccionando en provecho de las empresas transnacionales, se ha ido abandonando la posibilidad de ejercer un control real sobre sus actividades, dejando sus obligaciones socioecológicas al albur de acuerdos voluntarios. En estos momentos, a raíz de la nueva oleada de tratados comerciales y de inversión, ha vuelto a surgir la idea de incluir la «responsabilidad social» como un elemento corrector de esta asimetría normativa. Dos décadas después de que se lanzara el paradigma de la «empresa responsable» como un salto adelante en el modelo de relaciones entre las multinacionales y el conjunto de la sociedad, resulta evidente que la RSC nunca tuvo la intención de ser un instrumento eficaz en el autocontrol de las grandes corporaciones. Se trata simplemente de una fórmula de *soft law* para tratar de contener el poder de las transnacionales, que se ampara en la «ética de los negocios» y que en la práctica remite las obligaciones de las empresas a sus memorias anuales.⁴⁵ Citando a Susan George, «necesitamos normas estrictas y de obligado cumplimiento, así como una

⁴⁵ Juan Hernández Zubizarreta y Pedro Ramiro (eds.), *El negocio de la responsabilidad. Crítica de la Responsabilidad Social Corporativa de las empresas transnacionales*, Barcelona, Icaria, 2009.

legislación, preferiblemente internacional, que controle la conducta de las empresas, no soluciones aparentes».⁴⁶

La era del capitaloceno

En todas las crisis precedentes y frente a su tantas veces anunciado final, el capitalismo siempre ha logrado sobrevivir gracias a su reinención en nuevas formas de extracción y apropiación de la riqueza. En décadas anteriores, la expropiación, la mercantilización, la privatización y la financiarización han servido para reorientar los siguientes ciclos de crecimiento y acumulación. Hoy, sin embargo, en un «mundo lleno» en el que los recursos naturales están sobreexplotados y apenas quedan nichos de rentabilidad que se puedan incorporar a la lógica mercantil, con el avance de la desvalorización de la fuerza de trabajo y una crisis ecológica que tiene su máximo exponente en el previsible aumento de más de 2° C en la temperatura del planeta para mediados de este siglo, no va a ser posible que el capitalismo utilice ninguna de las vías que le llevaron al éxito en el pasado a fin de reemprender el camino de la acumulación. El fin de la era de los combustibles fósiles, la aceleración de las crisis energéticas, la amenaza de los inminentes efectos del cambio climático y los impactos del modelo socioeconómico sobre los ecosistemas y la biodiversidad apuntan directamente contra los cimientos del capitalismo global.⁴⁷

Sirva como ejemplo la cumbre sobre el cambio climático que tuvo lugar a finales de 2015 en París. Allí, numerosas organizaciones sociales y ecologistas criticaron la cooptación empresarial del evento; denunciaron que la apropiación de la «economía verde» por parte de las grandes multinacionales tendría una traducción directa en las estrategias a seguir por parte de los gobiernos. Y así fue: mientras Acciona se felicitaba por el pacto alcanzado y los spots de Iberdrola proclamaban que «el cambio ya ha comenzado», el «acuerdo

⁴⁶ Susan George, *Los usurpadores. Cómo las empresas transnacionales toman el poder*, Barcelona, Icaria, 2015, p. 180.

⁴⁷ En los últimos años se ha producido una extensa bibliografía sobre la insostenibilidad del capitalismo derivada de sus propias contradicciones. Véanse, junto a los ya citados trabajos de Harvey y Streeck publicados en esta misma editorial, libros como: Ramón Fernández Durán, *La quiebra del capitalismo global: 2000-2030*, Virus, Baladre y Libros en Acción, 2011; Fernando Prats, Yayo Herrero y Alicia Torrego, *La gran encrucijada. Sobre la crisis ecosocial y el cambio de ciclo histórico*, Madrid, Libros en Acción, 2016; Corsino Vela, *Capitalismo terminal. Anotaciones a la sociedad implosiva*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2018.

histórico» que se firmaba en la cumbre de París no hacía otra cosa que seguir la línea de continuidad marcada por las grandes corporaciones y los *lobbies* empresariales. La publicitada «adaptación al cambio climático» es apenas el penúltimo ejemplo de la separación entre el *storytelling* y la forma de operar habitual de estas compañías; supone un discurso positivo en el que se incorporan ideas como sostenibilidad o transición ecológica, pero en la práctica no se adquiere ningún compromiso real y efectivo con el objetivo de reducir las emisiones de gases de efecto invernadero.

El declive de la base material y energética que sostiene el funcionamiento del capitalismo va a afectar —ya lo está haciendo— a las dinámicas de crecimiento y acumulación de las corporaciones transnacionales. En la actualidad, la explotación de petróleo otorga rendimientos decrecientes en un mercado global en el que, como ha dicho el presidente de Repsol «hay que ser capaz de demostrar que el dinero invertido da rentabilidad muy deprisa». Y la caída de la inversión en hidrocarburos, según ha reconocido la propia Agencia Internacional de la Energía, va a derivar en problemas de suministro dentro de unos años. Ante un panorama caracterizado por la superación del *peak-oil* y el encarecimiento de la obtención de hidrocarburos no convencionales, parece que además se están aproximando los picos de extracción de otros muchos materiales: gas, carbón, uranio, fósforo, oro, cobre y otros metales escasos.⁴⁸

En este contexto de restricciones energéticas y problemas en los flujos comerciales, el escenario más probable es el de una serie continua de crisis, impagos y quiebras de grandes compañías. Va a ser materialmente imposible que se pueda continuar con el *business-as-usual*; es su propia supervivencia la que está en juego. Por eso las multinacionales españolas están tratando de reorientar sus estrategias corporativas. Repsol se ha desprendido de varias filiales para pasarse al sector eléctrico. Iberdrola ha vendido sus centrales de ciclo combinado para centrarse en las renovables. Nueve de las catorce centrales térmicas de carbón que todavía se mantienen en España estarán ya cerradas en 2020.

⁴⁸ Aunque las reservas de hidrocarburos no convencionales aún son abundantes y existe capacidad tecnológica para su aprovechamiento, su reducida tasa de retorno energético y la dependencia de otros recursos para poder procesarlos hacen que su extracción no sea rentable para las grandes corporaciones. Sobre los picos de los diferentes recursos energéticos, véanse las previsiones de Ramón Fernández Durán y Luis González Reyes, *En la espiral de la energía. Colapso del capitalismo global y civilizatorio*, vol. 2, Madrid, Libros en Acción y Baladre, 2018, 2ª edición, pp. 90-184.

Las grandes corporaciones ya no pierden tiempo en negar los graves problemas socioecológicos asociados al modelo de producción y consumo; ahora se presentan como el sujeto fundamental a la hora de resolver la ecuación truncada del capitalismo. De cara al exterior, las élites político-económicas tratan de resolver el dilema trazado por la crisis ecológica a partir de las innovaciones en la eficiencia en la utilización de materiales y la transición a una matriz energética basada en el uso de renovables. Se trata de una serie de propuestas enmarcadas en el *solucionismo tecnológico* que toman la forma de captura de carbono, mercados de emisiones, agrocombustibles, biotecnología, geoingeniería, etc. «Inventemos el futuro», rezaba el eslogan de una campaña publicitaria de Repsol.⁴⁹ Pero no hay ninguna fuente energética, ni siquiera en el plano teórico, que pueda sustituir al petróleo. Cualquier propuesta que obvie el obligado descenso del consumo global de energía y materiales, con las consiguientes tensiones geoestratégicas que eso va a traer consigo, está destinada al fracaso.

En este marco, diferentes autores y organizaciones plantean la posibilidad de iniciar una suerte de «neokeynesianismo verde», al menos en los países centrales, al hilo de las teorías sobre la cuarta revolución industrial (4RI). Acuñado en el Foro de Davos en 2016, con este término se hace referencia a la nueva matriz económica global que habría de surgir del encuentro de diferentes desarrollos tecnológicos a fin de impulsar la transformación del modelo de producción, distribución y consumo. Con la 4RI las élites globales pretenden dar comienzo a una nueva onda expansiva de crecimiento estable, promover la «economía colaborativa» y proponer una alternativa a la crisis ecológica; todo ello mediante una economía circular, supuestamente desmaterializada y descarbonizada. No obstante, más allá de la fe tecnológica y de las falsas soluciones de mercado, el caso es que la robotización y la automatización de la economía requieren de la explotación de una elevada cantidad de recursos minero-energéticos finitos y cada vez menos accesibles. Algo parecido sucede con el crecimiento de las energías renovables en un formato industrializado y complejo tecnológicamente. En otras palabras, la «desmaterialización» de la economía choca con los límites biofísicos del planeta.

⁴⁹ «Inventamos la rueda, el fuego, los coches, los abrazos, las vacunas, el teléfono, internet, Manhattan, Macondo, Madame Butterfly, el póquer, los jardines de Babilonia y hasta Peter Pan. Si hemos sido capaces de todo eso, ¿cómo no vamos a ser capaces de proteger lo que más nos importa?», decía la campaña que lanzó la petrolera en 2008.

En medio de una crisis sistémica y de grandes transformaciones geopolíticas; en el transcurso de una profunda crisis de reproducción del capital y la inminencia del colapso socioecológico, los factores relacionados con la merma de la base física en la que opera el sistema van a determinar el futuro de la vida en el planeta. Frente al horizonte civilizatorio hipertecnologizado que se propone desde Silicon Valley, las sociedades capitalistas caminan en un marco de competencia y expulsión en el que se fomenta la «guerra entre pobres». Como resume Yayo Herrero, «la economía globalizada asienta el fascismo territorial a partir de la ingeniería social y la racionalidad económica que considera que las vidas y los territorios importan solo en función del “valor añadido” que produzcan».⁵⁰

III. Alternativas

En este contexto, las posibilidades de transformación real de las estructuras de poder pasan inevitablemente por acabar con la centralidad de las grandes empresas en el modelo socioeconómico. Dicho de otro modo, cualquier propuesta social y política que pretenda avanzar hacia horizontes emancipadores tendrá que abordar la cuestión de cómo disputar y ganar espacios al poder corporativo. Cada vez se hace más patente que no es posible hablar de soberanía popular, de transición ecológica, de redistribución de la riqueza o de reparto de los trabajos socialmente necesarios sin poner en cuestión los vectores centrales del proceso de acumulación.

A eso se enfrentan las comunidades locales, las organizaciones políticas y los movimientos sociales que hoy, en los barrios de Madrid o en las comunidades de la Amazonía brasileña, resisten frente a la expansión del capital transnacional en sus territorios. Una multitud de luchas y resistencias que caminan, a la vez y de manera dialéctica, de la mano de la exigencia de reformas en el marco regulatorio y de la puesta en práctica de formas alternativas de organización económica. A partir de nuevos paradigmas y marcos teóricos con los que dar la vuelta a conceptos tan instalados en el discurso dominante como crecimiento, inversión o desarrollo, las propuestas se articulan en torno a un eje común: trascender «el móvil de la ganancia». Dado que apenas existen espacios que no hayan sido colonizados por la lógica de la propiedad

⁵⁰ Yayo Herrero, «Límites, fascismo territorial y la derecha sin complejos», *CTXT*, núm. 206, 2019.

privada y la acumulación, estas iniciativas se mueven, aquí y ahora, entre la necesidad de limitar el poder de las grandes corporaciones y la urgencia de poner en práctica propuestas alternativas concretas para avanzar en la transición a sociedades poscapitalistas.

Resistencias y nuevos conflictos

A la vez que las empresas transnacionales han ido reforzando su influencia y poder en los dos últimos siglos, se han venido modificando las dinámicas de contestación social frente a las grandes corporaciones.⁵¹ El movimiento obrero y las organizaciones sindicales, que a mediados del siglo pasado tuvieron un rol decisivo en la conformación del «Estado del bienestar», fueron cediendo su papel protagónico en la reivindicación de derechos sociales frente a las multinacionales. La división internacional del trabajo, los procesos de deslocalización, las privatizaciones y las reformas neoliberales, las subcontrataciones y la flexibilización laboral, las nuevas tecnologías, la financiarización de la economía, en definitiva, las transformaciones derivadas de la evolución del capitalismo global, han llevado los conflictos con estas empresas más allá de los centros de trabajo. Hoy se ha hecho patente que la contradicción capital-trabajo se enmarca dentro de un conflicto más amplio entre el capital y la vida.

De ahí que en las últimas décadas, junto a la acción sindical de las organizaciones de trabajadores y trabajadoras, hayan cobrado creciente importancia las movilizaciones de las personas y colectivos directamente afectados por las operaciones de las transnacionales:⁵² usuarios, consumidoras, feministas, campesinos, ecologistas, indígenas, migrantes, precarias, vecinas, activistas sociales, etc. En la medida en que la interacción de las grandes corporaciones con el conjunto de la sociedad ya no se acota exclusivamente al plano laboral, muchas de estas nuevas formas de acción colectiva —unas, con una fuerte componente de movilización social; otras, con un mayor carácter de denuncia e incidencia política— han sido impulsadas por nuevos actores sociales más allá de los sindicatos tradicionales.

⁵¹ K. Werner y H. Weiss, *El libro negro de las marcas. El lado oscuro de las empresas globales*, Barcelona, Debate, 2004.

⁵² Juan Hernández Zubizarreta, «El movimiento sindical ante la globalización neoliberal: algunos ejes de intervención», *Lan Harremanak*, núm. especial Propuestas Locales para otra Globalización, 2006.

A medida que la acumulación por desposesión ha ido desplazando las fronteras extractivas y posibilitado la mercantilización de un número cada vez mayor de esferas de la vida en sociedad, se han ido multiplicando los conflictos socioecológicos por todo el globo. Así, frente a esta pérdida acelerada de derechos sociales, frente a la expropiación privada de los medios de producción que sostienen a comunidades enteras, se han fortalecido procesos de lucha y movilización social que en muchas ocasiones han llegado a disputar a las multinacionales la presencia en sus territorios. En América Latina, a principios de este siglo, estos procesos de resistencia popular frente al capital transnacional resultaron decisivos a la hora de desalojar del gobierno a los gestores del Consenso de Washington y certificar el fin de «la larga noche neoliberal». El triunfo electoral de Evo Morales en Bolivia, por ejemplo, no podría entenderse sin considerar el intenso ciclo de movilizaciones conocido como «la guerra del agua» y «la guerra del gas».

En realidad, las dinámicas de resistencia y contestación para enfrentar el dominio del capital transnacional sobre la vida vienen produciéndose desde que las grandes corporaciones comenzaron a expandirse fuera de sus países de origen. Hay un hilo rojo que conecta las luchas del movimiento obrero en las fábricas textiles a finales del siglo XIX con las reclamaciones que hoy tienen como protagonistas a las comunidades locales y a los pueblos indígenas que se oponen a la presencia de mineras y petroleras en sus territorios. Un hilo en el que pueden incluirse las campañas de resistencia que tuvieron lugar a lo largo del siglo pasado contra empresas como United Fruit Company, Nestlé, Shell, Nike, McDonald's, Coca-Cola y Chevron-Texaco, entre muchas otras.⁵³ También las que en los últimos años, en el caso del Estado español, han puesto el foco en las compañías eléctricas por su responsabilidad en el aumento de la pobreza energética, o sobre los grandes bancos por dejar en la calle a miles de familias que no podían hacer frente al pago de las hipotecas tras el estallido de la burbuja inmobiliaria.

Las movilizaciones de Las Kellys, que trabajan en la limpieza de los hoteles cobrando dos euros y medio por habitación. Las huelgas de los repartidores de prensa y de los *riders* que distribuyen comida

⁵³ Erika González y Pedro Ramiro, «Resistir a las transnacionales. Los movimientos sociales frente a las grandes corporaciones en Europa y América Latina», en Juan Hernández, Mikel de la Fuente, Andrea de Vicente y Koldo Irurzun (eds.), *Empresas transnacionales en América Latina: Análisis y propuestas del movimiento social y sindical*, Universidad del País Vasco, Hegoa y OMAL, 2013.

a domicilio para empresas como Glovo o Deliveroo, contratados en precario como falsos autónomos. Los paros de los trabajadores subcontratados por Telefónica para el mantenimiento de sus redes o de los taxistas de Madrid y Barcelona frente a Uber y Cabify. La huelga internacional del personal de Ryanair para reclamar mejoras en sus devaluadas condiciones laborales. Estos son solo los penúltimos ejemplos de una renovada acción sindical que está teniendo lugar por fuera de la fábrica tradicional y, en buena medida, al margen de las principales centrales sindicales. La autoorganización de las trabajadoras y su articulación con otros colectivos sociales y sindicatos minoritarios está tomando estas y otras formas en reacción a un modelo de relaciones laborales en el que las grandes empresas apuestan por externalizar el riesgo y las responsabilidades a los eslabones más débiles de las cadenas de valor. Esta tendencia es especialmente acusada en las corporaciones de la *gig economy*, que defienden la «innovación» y la «cultura emprendedora» como ejes discursivos del capitalismo del siglo XXI a la vez que operan en condiciones propias del XIX.

En 2017, los días de trabajo perdidos por huelgas en España se incrementaron más del 50 %. Aunque las resistencias laborales cada vez están menos vinculadas a las luchas de fábrica, estas no han dejado de existir. Así lo demuestran la campaña de los trabajadores de Coca-Cola y sus familias ante el cierre de la planta envasadora de la multinacional en Fuenlabrada, la huelga indefinida e intermitente en la fábrica de Renault en Valladolid, la paralización del mayor centro logístico de Amazon en España coincidiendo con el *Black Friday* y el día de Reyes.

Se trata de luchas concretas que están levantando diques a la expansión del poder de las transnacionales y que trascienden el plano formal del empleo. A medida que el conflicto capital-trabajo se ha ido ampliando a todos los órdenes de la vida, se han ido conformando sindicatos sociales que rompen la separación entre el plano productivo y el reproductivo; sindicatos que cuestionan el modelo de acumulación y señalan el origen de la desigualdad no únicamente sobre la base de razones económicas, sino también de sistemas de opresión como el racismo y el patriarcado.⁵⁴ No hay más que ver las Plataformas de Afectados por las Hipotecas (PAH) y los movimientos por el derecho a la vivienda, que denuncian las prácticas de la banca y se movilizan frente a las entidades financieras para frenar sus abusos. O los recientemente creados Sindicatos de Inquilinas, que confrontan

⁵⁴ Fundación de los Comunes (ed.), *La crisis sigue. Elementos para un nuevo ciclo político*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2018.

de manera colectiva la expulsión de miles de vecinos del centro de las grandes ciudades debido a la especulación con los alquileres. Estos procesos de resistencia social denuncian los problemas cotidianos no como una cuestión de responsabilidad individual sino como parte de un conflicto socioeconómico más amplio, en el que hay claros ganadores y muchos perdedores.

En otras partes del mundo donde igualmente operan las empresas españolas, se han extendido las consultas populares, los cortes de carretera o las ocupaciones de fincas para tratar de frenar la expansión de las transnacionales. Sin embargo, el control del territorio, el acaparamiento de tierras, la destrucción de los ecosistemas y la expulsión de la población a fin de que las grandes corporaciones puedan disponer de «licencia para operar» ya no son una cuestión exclusiva de las periferias del planeta. El agotamiento de las mejores reservas minero-energéticas ha convertido en prioritarias explotaciones que antes no lo eran. De ahí que también en Europa y Estados Unidos se hayan multiplicado las resistencias a los megaproyectos extractivos. En Galicia, las movilizaciones han logrado paralizar una mina de oro que quería explotar una transnacional canadiense; en Salamanca, han expulsado a la compañía australiana que tenía los derechos sobre un yacimiento de uranio.

En este contexto, la desigual relación de fuerzas entre comunidades locales y grandes empresas ha incentivado el despliegue de diversas estrategias de resistencia: impulsar una movilización social prolongada, reforzar la cohesión comunitaria y la articulación de la diversidad, llevar a la práctica la democracia directa, buscar alianzas fuera de las fronteras nacionales, incluso disputar la legalidad de la actividad económica.⁵⁵ Y lo han hecho con un creciente protagonismo de las mujeres en los procesos de autoorganización colectiva. De la misma manera que la contestación social presenta cada vez más elementos ecologistas que responden a la urgencia de la crisis ambiental global, ha surgido un «ecofeminismo de la supervivencia»⁵⁶ vinculado a la defensa de la autonomía, la salud, la seguridad y el tejido social de las mujeres en contextos extractivistas.⁵⁷

⁵⁵ Gonzalo Fernández, *Alternativas al poder corporativo. 20 propuestas para una agenda de transición en disputa con empresas transnacionales*, Barcelona, Icaria, 2016.

⁵⁶ Maristella Svampa, «Feminismos del Sur y ecofeminismo», *Nueva Sociedad*, núm. 256, 2015.

⁵⁷ Miriam García-Torres, *El Ibex 35 en guerra contra la vida. Transnacionales españolas y conflictos socioecológicos en América Latina. Un análisis ecofeminista*, Madrid, Ecologistas en Acción, 2018.

El movimiento feminista ha conseguido situar la lucha contra el patriarcado como un eje consustancial a las resistencias al capitalismo. La feminización de la pobreza, la división sexual del trabajo y la violencia contra las mujeres no solo tienen que ver con la perspectiva laboral, sino también con el deterioro de los servicios públicos, la ruptura de los vínculos sociales, la mercantilización de los bienes comunes y la invisibilización de las responsabilidades de las tareas de cuidado. Cuestiones que, a su vez, están directamente relacionadas con la ampliación de la frontera mercantil, el modelo de crecimiento y la acumulación que beneficia a las empresas transnacionales. En este marco, resulta ejemplar la respuesta de los feminismos dirigida a exigir el fin del capitalismo heteropatriarcal y la demanda de un modelo económico que sitúe en el centro el cuidado de la vida. En 2018 y 2019, la huelga general del 8M fue un hito a nivel internacional; al trascender el carácter laboral, las huelgas de cuidados y de consumo sirvieron para exigir el reparto y el reconocimiento de todos los trabajos necesarios para sostener la vida de las personas y los ecosistemas.⁵⁸

Esta pluralidad de luchas se enfrenta, no obstante, a un periodo convulso. En el propósito de acumular las fuerzas necesarias para avanzar en políticas igualitarias y redistributivas que favorezcan a las mayorías sociales, resulta necesario despejar la capacidad de estos movimientos para consolidarse y mantenerse con lógicas democráticas y autónomas. Del mismo modo, se requiere construir articulaciones más amplias que permitan enfrentar la escalada represiva y las pulsiones autoritarias de esta fase terminal del capitalismo.

Regulación y disputa

Históricamente, gran parte de las resistencias contra el poder corporativo han orientado sus demandas a partir de una lógica de regulación. Los movimientos y organizaciones sociales suelen centrar sus exigencias en la figura del Estado,⁵⁹ a quien se le exige que controle a las entidades privadas cuyas actividades vayan en detrimento de las mayorías sociales. Estas formas de acción colectiva se han concretado

⁵⁸ Comisión Feminista 8M de Madrid, *¿Qué quiere el movimiento feminista? Reivindicaciones y razones*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2019.

⁵⁹ «Si bien la formulación del Derecho es la obra del Estado como representante de las clases dominantes, el Derecho vigente no es un simple producto de la voluntad de dichas clases, sino que refleja la relación de fuerzas entre las clases sociales en un momento histórico dado», recuerda Alejandro Teitelbaum, *La armadura del capitalismo*, Barcelona, Icaria, 2010, p. 324.

desde hace más de un siglo en numerosos pactos internacionales y textos constitucionales. En el artículo 128 de la constitución española, sin ir más lejos, se reconoce abiertamente la posibilidad de la expropiación de empresas: «Mediante ley se podrá reservar al sector público recursos o servicios esenciales, especialmente en caso de monopolio y asimismo acordar la intervención de empresas cuando así lo exigiere el interés general».

Aún hoy, a pesar de que la hegemonía neoliberal casi ha logrado sepultar esa posibilidad en el imaginario colectivo bajo el peso de los argumentos de gestión, eficacia e innovación asociados al «sector privado»,⁶⁰ técnicamente sigue habiendo un cierto margen de manobra para operar en el marco de la regulación vigente con criterios transformadores. Existe así la posibilidad de impulsar una batería de medidas capaces de situar los derechos de las personas y los pueblos, como mínimo, al mismo nivel que la *lex mercatoria*. Se trata básicamente de afrontar una doble perspectiva: de una parte, introduciendo mejoras en la legislación existente y haciendo que esta se cumpla y, de otra, creando nuevas normativas para controlar las prácticas empresariales. En esta línea podrían tener cabida medidas que van desde la exigencia del cumplimiento de obligaciones extraterritoriales para las multinacionales por sus actividades en terceros países, hasta la instauración de mecanismos de redistribución económica y reequilibrio territorial, pasando por la prohibición de los despidos en empresas con beneficios o la nacionalización de bancos y compañías estratégicas. También en términos más amplios, se podrían recuperar propuestas clásicas como el aumento de impuestos a las grandes empresas y a las rentas altas, la regulación de las transacciones financieras, la subida del salario mínimo y la imposición de un salario máximo, la prohibición de la mercantilización de los servicios públicos y los bienes comunes, etc.

En la coyuntura actual del capitalismo global, cualquier intento de regulación de los mecanismos de extracción y apropiación de riqueza que protagonizan las grandes corporaciones puede convertirse en una medida de carácter radical, al atacar directamente al núcleo del

⁶⁰ En la denominación «sector privado» pueden englobarse todo tipo de empresas: microempresas, pymes, cooperativas, organizaciones de economía social, sociedades anónimas o de responsabilidad limitada, compañías multinacionales, etc. En el discurso dominante en buena parte de la academia y en la mayoría de los organismos internacionales, sin embargo, el término suele emplearse de forma recurrente para hacer referencia a las grandes corporaciones.

beneficio empresarial. De hecho, la mera sugerencia de que puedan introducirse modificaciones legislativas en materia laboral o fiscal suele hacer saltar las alarmas de las patronales y los *lobbies* empresariales, que enarbolan la bandera de la «seguridad jurídica» para defender sus contratos e intereses privados. Basta considerar la reacción de las grandes corporaciones a las subidas del salario mínimo o la oposición frontal del sector inmobiliario-financiero a cualquier iniciativa legislativa que pudiera regular las cláusulas hipotecarias y los precios de los alquileres.⁶¹

En caso de verse afectadas por medidas regulatorias que perjudicasen sus intereses, no hay duda de que las grandes corporaciones presionarían con todos los instrumentos jurídico-económicos a su alcance para tratar de echarlas atrás. Pero el núcleo de esta disputa no se encuentra en una cuestión técnico-jurídica, sino en la voluntad política; en otras palabras, en la capacidad para poder sostener ese tipo de reformas con una fuerte movilización social y apoyo popular. Lo que parece claro es que el Derecho oficial, al ser parte de la estructura hegemónica de dominación, únicamente podrá convertirse en un vehículo contrahegemónico si se subordina a la acción política.

De cara, en todo caso, a reforzar los marcos regulatorios, el criterio del domicilio empresarial es un elemento insuficiente, en tanto no permite desvelar dónde se localiza la responsabilidad fundamental en la toma de decisiones. De ahí la necesidad de introducir modificaciones en las legislaciones nacionales. Pero también, y sobre todo, de avanzar en regulaciones internacionales capaces de abarcar toda la complejidad de los grandes conglomerados económicos, con criterios que trasciendan el marco estatal, rompan la aparente separación entre matriz y filiales y amparen el «levantamiento del velo corporativo». La cuestión de fondo es que los Estados carecen de instrumentos políticos y normativos para poder controlar de manera efectiva a las empresas transnacionales. Las reglas internacionales de comercio e inversión —y la fuerza con la que los Estados centrales las hacen cumplir— construyen una armadura jurídica muy difícil de romper solamente desde el ámbito estatal.

⁶¹ El 18 de octubre de 2018, el Tribunal Supremo anuló un artículo del reglamento del impuesto de actos jurídicos documentados a las hipotecas de las viviendas, de forma que dejaba de ser pagado por las personas que las firmaban para ser asumido por las entidades financieras. Tras un fuerte descenso del valor bursátil de los grandes bancos, el 5 de noviembre, el mismo tribunal rectificó esta decisión. Ante la alarma social generada, el 10 de noviembre entró en vigor el decreto-ley aprobado por el gobierno de Pedro Sánchez para volver a adjudicar el pago de dicho impuesto a las entidades bancarias e impedir que pudieran deducírselo del impuesto de sociedades.

En el plano jurídico, la formulación de mecanismos de control y propuestas de regulación puede sustentarse en tres claves. Primero, se trata de fortalecer la idea de un derecho internacional «desde abajo»; un uso alternativo del Derecho construido por organizaciones y redes sociales, comunidades afectadas por las transnacionales y sectores críticos del ámbito académico. Segundo, se deben poner límites al enriquecimiento de las élites económicas a través de un nuevo acuerdo internacional que incluya los derechos humanos, medioambientales y laborales. Y tercero, se debería invertir la pirámide jurídica internacional, creando un marco normativo que exprese claramente que el derecho internacional de derechos humanos es jerárquicamente superior a las normas de comercio e inversión.⁶²

El debate acerca de cómo atacar la complicada naturaleza de estas corporaciones viene produciéndose, en realidad, desde hace cinco décadas. Ya en los años setenta, Naciones Unidas llegó a fijar entre sus prioridades la elaboración de un código de conducta internacional de carácter obligatorio para las grandes corporaciones, pero la obstrucción de las grandes potencias y los *lobbies* empresariales hizo que esa normativa nunca pudiera llegar a ponerse en marcha. La resolución que aprobó el Consejo de Derechos Humanos de la ONU en 2014, que establecía la creación de un grupo de trabajo intergubernamental con el mandato de «elaborar un instrumento internacional legalmente vinculante en derechos humanos para las corporaciones transnacionales y otras empresas», supuso un giro en esa orientación. Así, a partir de una correlación de fuerzas favorable y el liderazgo diplomático de Ecuador, volvía a situarse en el centro de la agenda internacional el debate sobre la subordinación de las normas de comercio e inversión a los derechos humanos, las obligaciones directas de las empresas transnacionales, la responsabilidad de las casas matrices por los abusos cometidos a lo largo de toda la cadena de valor y la creación de instancias que pudieran asegurar dichas obligaciones.

«Con un acuerdo vinculante como el que se plantea, la inversión extranjera puede reducirse». «Generar nuevas obligaciones para las empresas transnacionales socava la soberanía de los Estados». Intervenciones como estas volvieron a escucharse en octubre de 2018 en la sede de Naciones Unidas en Ginebra, donde se celebró la cuarta reunión anual del grupo de trabajo convocado para elaborar un tratado que obligase a las transnacionales a respetar los derechos humanos

⁶² Hemos ampliado esta cuestión en Juan Hernández Zubizarreta y Pedro Ramiro, *Contra la 'lex mercatoria'...*, pp. 85-146.

en todo el mundo. Al igual que en ocasiones anteriores, se plantearon los mecanismos habituales para desactivar la presión de las organizaciones sociales a favor de una regulación más exigente: eternizar los procesos, incrementar la burocracia, fomentar la ambigüedad de los textos, centrar el debate en cuestiones procedimentales. Y eso que los contenidos iniciales del texto del tratado constituían un paso atrás en la línea de apostar por una regulación efectiva a nivel internacional. Este proyecto no dirigía el foco sobre las multinacionales, sino sobre cualquier tipo de empresa; no incorporaba obligaciones directas para ellas, ni se contemplaba la responsabilidad solidaria entre matriz y cadena de valor; aún menos se proponía la creación de una instancia de seguimiento o un tribunal para sancionar a las corporaciones. Formalmente, el proceso continúa. Base de la futura negociación entre los países —en la que inevitablemente se irán rebajando todavía más los postulados del texto—, aunque finalmente llegase a aprobarse este documento, el tratado tampoco serviría de mucho. Las reformas «sin más», además de meramente coyunturales, pueden acabar fortaleciendo el orden establecido y generar desmovilización social.

La erosión de este tipo de proyectos de normativa internacional sobre empresas y derechos humanos debe servir a la reflexión sobre las estrategias políticas, en las que participan cientos de ONG y organizaciones sociales de todo el mundo.⁶³ Es preciso no volverse a perder en procesos largos y burocráticos, no generar falsas expectativas y, a la vez, fortalecer la capacidad de denuncia, movilización e incidencia. En este tipo de negociaciones institucionales resulta cuestionable el consejo habitual del «realismo». La concepción de «altura de miras» de los movimientos sociales y las comunidades afectadas es diferente a la que pueden tener los gobiernos de los países centrales y las empresas transnacionales. El pragmatismo del que hacen gala estas últimas se basa en una negociación asimétrica que suele terminar en resultados vacíos y poco precisos.

En un escenario que se torna cada vez más adverso, se trataría de evitar que la acción social y política de los colectivos y movimientos en resistencia quedara condicionada a los tiempos de los organismos

⁶³ Fundamentalmente en torno a la Campaña Global para Desmantelar el Poder Corporativo y poner Fin a la Impunidad, una coalición de 200 organizaciones sociales, redes y movimientos de todos los continentes entre cuyos miembros destacan La Vía Campesina, la Marcha Mundial de las Mujeres o Jubileo Sur. Esta campaña, a su vez, forma parte de la Alianza por el Tratado, una red más amplia que realiza actividades de incidencia para la aprobación de obligaciones internacionales para las empresas transnacionales en materia de derechos humanos.

nacionales e internacionales. La apuesta pasa menos por concentrar las fuerzas en el terreno institucional y más por reforzar la lógicas contrahegemónicas a nivel local, regional y global. Un ejemplo de ello son las alianzas frente a los acuerdos y tratados de comercio e inversión, contra las privatizaciones o por la remunicipalización de servicios públicos. Estas alianzas locales y globales, sin abandonar aquellas instancias de regulación en las que hay posibilidades de lograr importantes modificaciones normativas, resultan fundamentales a la hora de construir modelos alternativos capaces de dismantelar a las transnacionales y formular propuestas económicas de largo alcance.

Más allá del Estado y del mercado

La preocupación por construir proyectos económicos alternativos y realistas es uno de los grandes desafíos actuales para los movimientos sociales emancipadores. Sus premisas basculan entre una serie de valores que se han venido defendiendo históricamente, como la eliminación de la desigualdad entre clases o la apuesta por la democracia social y económica, y propuestas radicales como limitar la propiedad privada, apostar por la soberanía alimentaria, privilegiar el valor de uso sobre el valor de cambio, abolir los códigos patriarcales de dominación y el racismo institucional, cancelar las deudas ilegítimas, acabar con el modelo extractivista y organizar sistemas socioeconómicos que permitan a todas las personas vivir una vida digna y en paz con el planeta. Todas ellas son ideas fuerza que, en mayor o menor medida, atraviesan los proyectos de transformación en el marco de reflexión de los movimientos sociales. Pero la racionalidad de las mismas y su «fuerza y poderío ético» no resultan suficientes: se requieren procesos concretos de ruptura en el marco de la confrontación entre intereses antagónicos.

Las grandes corporaciones y las instituciones que las apoyan suelen recurrir a la conocida sentencia de que «es más fácil imaginar el fin del mundo que el fin de capitalismo» a fin de colocar en una posición sin salida a quienes cuestionen el discurso dominante.⁶⁴ Sin embargo frente al «no hay alternativas» que se deriva del relato hegemónico, poco a poco van cristalizando diferentes paradigmas alternativos — ecosocialismo, decrecimiento, buen vivir, ecofeminismo — acerca de cómo organizar la economía y la vida en sociedad. Estos se han ido, a su vez, traduciendo en experiencias que operan mediante una doble

⁶⁴ Fredric Jameson, «La ciudad futura», *New Left Review*, núm. 21, 2003, p. 103.

vía: por un lado, se constituyen como laboratorios de experiencias que permitan poner en práctica otras maneras de satisfacer las necesidades sociales que no pasen por la sociedad de consumo; por otro, sirven para avanzar en la construcción de imaginarios y subjetividades poscapitalistas.

Empresas recuperadas,⁶⁵ monedas locales, circuitos cortos de comercialización, cooperativas de servicios, programas de compra pública responsable, iniciativas de finanzas solidarias y banca ética, productoras y comercializadoras de energías renovables, grupos autogestionados de consumo agroecológico, viviendas comunitarias en derecho de uso, mercados sociales, redes de economía solidaria. Toda esta serie de propuestas lejos de quedarse en el plano teórico, se llevan a la práctica a través de iniciativas concretas con las que demostrar la posibilidad de disputar cada vez más espacios a las grandes corporaciones. Estas experiencias múltiples y diversas prefiguran otros modelos de sociedad que desplazan el lucro privado como principio fundamental, al tiempo que resitúan la colectividad, la cooperación, la igualdad, la democracia y la sostenibilidad de la vida como señas de identidad de la actividad económica.

En el Estado español, en las últimas décadas, se han multiplicado las empresas cooperativas, en las que la propiedad colectiva se une a la autogestión y a la ausencia de lucro como elementos indispensables para la emancipación. Este tipo de entidades, aunque de naturaleza muy diversa, se han creado en buena medida como herramientas de «trabajo profesional mutualizado»; también como proyectos económicos que surgen de los movimientos sociales.⁶⁶ En este tipo de empresas, el trabajo se replantea como valor económico y político al servicio del bien común por encima del capital; junto a su función de autoempleo, prevalece la creación de modelos de vida alternativos al sistema capitalista. Es el caso de las empresas de la economía social y solidaria, que incorporan la dimensión política de transformación del capitalismo situando a las personas, a su trabajo y a la ecología

⁶⁵ En Argentina, a partir de la crisis de 2001 empiezan a multiplicarse experiencias de ocupación y resistencia por parte de las personas empleadas en empresas quebradas; en 2016 había 360 empresas recuperadas en el país. Los casos paradigmáticos son los de la empresa de cerámica Zanón (ahora FaSinPat) y el hotel Bauen. También han ido creciendo en otros países latinoamericanos como Brasil, Uruguay, México o Venezuela. En Europa los ejemplos más significativos son la griega Vio.Me, la italiana Officine Zero y la francesa FRALIB.

⁶⁶ Emmanuel Rodríguez y David Gámez, «Más allá del cooperativismo, más allá de la economía social», *Diagonal*, 6 de julio de 2016.

en el centro de las actividades cooperativas. Frente a la lógica de crecimiento y acumulación propia del modelo dominante, existen por tanto múltiples ejemplos de redes de empresas que producen, distribuyen y comercializan bienes y servicios con criterios éticos, democráticos, sostenibles y solidarios.⁶⁷

Estos modelos de empresas se enfrentan, en este marco conflictivo, a las dificultades de su viabilidad en el sistema capitalista. La economía social y solidaria se topa con las tendencias actuales de las relaciones laborales, donde se pervierte la autogestión como modo de incentivar la implicación de las personas empleadas para conseguir una mayor productividad. Ciertamente, las cooperativas de trabajo asociado pueden resultar funcionales a la lógica de externalización de los servicios y la producción. En la era de los emprendedores y los «empresarios de sí mismos», se puede recurrir al modelo cooperativista-autónomo con el fin de romper las responsabilidades contractuales y abaratar los costes laborales. El horizonte, además, no debería ser únicamente sobrevivir a la lógica capitalista, sino también abordar los retos que presenta el actual escenario de colapso ecológico y la necesidad de una redistribución radical de los trabajos.

En definitiva, la cuestión fundamental reside en cómo enfrentar la transición a otro sistema. El desarrollo de actividades económicas en el marco del sistema capitalista con reglas orientadas a la ausencia de lucro, la cooperación y la democracia no puede sino provocar fuertes tensiones y contradicciones en el seno de las empresas solidarias. De ahí que en ciertas ocasiones puedan saltar las costuras «cuando la consecución de objetivos de corte financiero implica el sacrificio de los compromisos sociales y las intenciones transformadoras de la propia empresa».⁶⁸ Con todo, estas empresas siguen siendo alternativas básicamente locales, muy ligadas al territorio. Su reto está en su capacidad para aumentar la escala de las experiencias aisladas en redes más amplias, y así avanzar en la desconexión del mercado capitalista. Crecer sin perder identidad, legitimidad y coherencia es parte

⁶⁷ En el Estado español, la Red de Empresas de la Economía Alternativa y Solidaria (REAS) viene realizando un trabajo en esta línea desde su creación en 1995. Y ha sido impulsora, junto a otras entidades y empresas, del Mercado Social: «Una red de producción, distribución y consumo de bienes y servicios —dicen en su página web— cuyo objetivo es cubrir una parte significativa de las necesidades de sus participantes dentro de la red y desconectar la economía solidaria de la economía capitalista, tanto como sea posible».

⁶⁸ Juan Carlos Pérez de Mendiguren y Enekoitz Etxezarreta, «Los debates en torno a la Economía Social y Solidaria», *Boletín del Centro de Documentación Hegoa*, núm. 42, 2015.

fundamental del dilema al que se enfrentan los modelos alternativos de empresa cuando tratan de salir de los márgenes de la experiencia singular y local. Corresponsabilizar al Estado para apoyar estos saltos de escala, articularse con otros agentes sociales, construir puentes con enfoques críticos como la economía feminista y la economía ecológica, son algunas de las posibles vías para afrontar este reto.

La actividad social, política y económica puede estar dirigida por valores contrahegemónicos sustentados en el ecofeminismo, la propiedad colectiva, la democracia y la autogestión. Esta inversión de los valores supone confrontar de raíz las prácticas promovidas por las empresas transnacionales. Además de separar el ámbito del mercado y el de las instituciones públicas, se trata de construir —más allá del sistema estatal— sistemas económicos de cooperación, una nueva institucionalidad capaz de autodinamizarse, autoconstruirse y autoorganizarse. Al fin y al cabo, siguiendo a Miren Etxezarreta, «la alternativa es el propio proceso de lucha y transformación, un proceso que se tiene que ir construyendo en la vida cotidiana, en la lucha por una sociedad diferente».⁶⁹

El fin del «milagro español»

2019 comenzó con una oleada de despidos masivos en las grandes empresas. CaixaBank despidió a 2.000 trabajadores y efectuó su tercer ERE en un lustro.⁷⁰ Dia echó a 2.100 empleadas. Vodafone prescindió de uno de cada cuatro de sus trabajadores en España. Ford eliminó miles de puestos de trabajo en toda Europa. 2018 terminó con la salida de 2.500 empleados de Naturgy y con el despido de 5.400 personas en las entidades financieras. En este curso, el Banco Santander ha planteado reducir su plantilla en otros 3.700 trabajadores. Alcoa, la multinacional estadounidense que en 1998 se hizo con la empresa pública del INI que se dedicaba al sector del aluminio, ha anunciado el cierre de dos de sus tres plantas en España y el despido del 40 % de su plantilla.

La especialización económica española, en el marco de la división internacional del trabajo, se sigue sosteniendo sobre dos ejes

⁶⁹ Miren Etxezarreta, «Reflexionando sobre las alternativas», *Dossieres EsF*, núm. 13, 2014, pp. 11-12.

⁷⁰ En 2013, tras la integración de varias cajas de ahorros bajo el paraguas de La Caixa, se realizó un primer proceso que llevó a la salida de unas 2.400 personas; en 2015, se aprobó un segundo recorte para otros 700 empleados.

principales: el turismo y el sector inmobiliario-financiero. Se trata de una economía desindustrializada que gravita sobre el sector servicios, dependiente del crédito y de los mecanismos financieros para poder mantener el circuito de consumo, empleo y crecimiento. Se trata de una estructura económica con una matriz productiva poco diversificada y focalizada en sectores de escaso valor añadido; sectores poco dinámicos, vinculados a la actividad exterior y a factores externos sujetos a cuestiones geopolíticas. Esta realidad económico-financiera se sustenta, al final, sobre los mismos pilares que estuvieron en el foco del estallido global hace una década. Es, por tanto, muy vulnerable a las turbulencias que se divisan en el horizonte.

Al margen de la retórica habitual sobre los avances en la creación de un «nuevo modelo productivo», la realidad es que la mayor parte del trabajo creado en esta última fase de «recuperación» se ha producido en el sector servicios. El turismo supone hoy el 13,7 % del empleo total en España, por encima de lo que llegó a representar la construcción en 2007. De cada ocho contratos que se firmaron en 2017, uno fue para trabajar de camarero; una proporción que duplica la que había diez años antes. Más de la mitad de esos contratos tuvieron una duración inferior a una semana, en un sector caracterizado por el hecho de que dos tercios de los puestos de trabajo son temporales. Mientras la rentabilidad hotelera ha crecido a un ritmo superior al 10 %, las subidas salariales pactadas en el sector han llegado a estar incluso por debajo de la inflación. Los avances en la digitalización de la economía y en la automatización de los procesos empresariales hacen, además, que una parte cada vez mayor de ese proletariado de servicios pueda ser deslocalizado a otras partes del mundo.

En los últimos años, se ha producido un repunte del turismo con destino en España. Entre las razones principales está la pérdida de atractivo de otros competidores mediterráneos. España sigue siendo un destino barato debido a la precariedad laboral que impera en el sector de la hostelería. En 2017, recibió 82 millones de visitantes extranjeros, consolidándose como el segundo destino turístico del mundo. En las regiones, no obstante, donde más creció el turismo en los últimos tiempos es justamente donde menos se repartió la riqueza generada con dicha expansión turística. Baleares, Canarias y Madrid fueron las comunidades autónomas que tuvieron una mayor afluencia de turistas y tienen también los mejores índices de crecimiento económico tras la crisis financiera. A su vez, debido al incremento de población, su riqueza per cápita ha disminuido.

Más del 70 % de la riqueza acumulada en España desde los años cincuenta se concentra en los sectores inmobiliario y de la construcción. Los elevados niveles de riqueza que se dan en el país están relacionados, en gran medida, con los precios del suelo urbano. A principios del siglo pasado, la riqueza se basaba en la tenencia de tierras agrícolas; hoy lo hace, fundamentalmente, a partir de la propiedad de suelo en las grandes ciudades. Así lo demuestran trabajos recientes, que concluyen que «otros activos productivos como infraestructura, equipamiento y maquinaria constituyen un valor residual, tanto en el presente como en el pasado».⁷¹ No es de extrañar, por tanto, que la vía escogida para «salir de la crisis» haya consistido precisamente en activar una burbuja especulativa que tiene por epicentro el suelo y los bienes inmuebles de los grandes núcleos urbanos.

Además de todos los ministerios y servicios centrales del Estado, en Madrid tienen su sede el 72 % de las 2.000 mayores empresas del país. De ellas depende un alto porcentaje del empleo vinculado a lo que podríamos llamar los «servicios avanzados a la producción»: ejecutivos y directivos empresariales, bufetes de abogados, agencias de publicidad, compañías de asesoría y consultoría, etc. Junto a esa *global class* que busca hacer carrera en las grandes corporaciones y obtiene remuneraciones elevadas, se sitúan un buen número de empleos precarios y de menor cualificación relacionados con la limpieza, el transporte, la logística, el mantenimiento y los cuidados. Un nuevo *servoproletariado* con predominio de la mano de obra femenina y migrante, que se caracteriza por su alto nivel de precariedad.⁷² Algo similar, aunque en menor medida, sucede en Barcelona y Bilbao, destinos también preferenciales del turismo internacional. Esta última es precisamente casi la única especialización del litoral mediterráneo, de Baleares y de las islas Canarias, dedicados a proporcionar alojamiento y manutención a millones de turistas cada año.

De otra parte, los restos de la vieja industria que aún persisten en España lo hacen en sectores como el automóvil, la ingeniería, las

⁷¹ Miguel Artola Blanco, Luis E. Bauluz y Clara Martínez-Toledano, «Wealth in Spain, 1900-2014: A Country of Two Lands», *WID.world Working Paper Series*, núm. 2018/05, 2018.

⁷² «La ciudad ha experimentado una profunda dualización social, entre aquellos beneficiados por las “oportunidades económicas” del nuevo contexto metropolitano, y aquellos que han tenido que conformarse a la nueva situación de empleos precarios, deterioro de los servicios públicos y endeudamiento generalizado», resumía hace una década el Observatorio Metropolitano, *Manifiesto por Madrid. Crítica y crisis del modelo metropolitano*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2009, p. 67.

energías renovables o las industrias cárnicas. Las exportaciones de manufacturas están lideradas por filiales de multinacionales extranjeras; 50 grandes compañías cotizadas suman el 29 % de las ventas españolas al exterior.⁷³ La máxima expresión de lo que queda del sector primario tiene que ver con los invernaderos y las tierras controladas por el *agrobusiness* donde trabajan miles de personas, principalmente migrantes, en condiciones deplorables. En un país que apenas dispone de materias primas, que ha de importar la mayor parte de los materiales y recursos energéticos necesarios para su metabolismo económico, que tiene una tendencia acusada a la destrucción de empleo en momentos de recesión económica,⁷⁴ que ya está sufriendo los efectos del cambio climático y la pérdida de biodiversidad, el modelo productivo sigue centrado en la extensión del capitalismo rentista y de lo que ha sido la especialización clásica del país en los últimos sesenta años.

Sin posibilidad de financiarse de forma barata y a las puertas de una recesión, cuando la devaluación permanente de la fuerza de trabajo es prácticamente la única vía para asegurar los márgenes de beneficio, la pregunta es hasta dónde podrán «nuestras empresas» seguir manteniendo el discurso de la «recuperación». El fin de la asistencia financiera de los bancos centrales, la previsible subida de los tipos de interés y la imposibilidad material de sostener un crecimiento prolongado avecinan un difícil contexto económico para el capitalismo español. En el terreno de la conflictividad social es donde seguramente se van a dirimir las posibilidades de todas esas dinámicas de resistencia, regulación y alternativa de cara a construir otros modelos de economía y sociedad.

⁷³ Las manufacturas representan el 58 % del conjunto de las exportaciones españolas; las empresas españolas predominan en las exportaciones de la industria mayorista y minorista, el 15 % del total. Las compañías radicadas en España que más exportan, por este orden, son Repsol, Inditex, Seat, Renault, Cepsa, Ford, Peugeot y Opel. Para más información, puede consultarse Carmen Ansotegui, *Exportación de la mediana y gran empresa española*, HSBC y ESADE, 2018.

⁷⁴ En 2018, 9.500 trabajadores (12 % del total) fueron despedidos en el sector del automóvil; las empresas agroalimentarias redujeron sus plantillas en 28.000 personas (6 % del total).

Epílogo

Francisco González dejó la presidencia del BBVA el último día de 2018. Salpicado por las revelaciones sobre el espionaje a políticos y empresarios encargado por el banco al comisario Villarejo, decidió embolsarse una pensión de 80 millones de euros y pasar a segundo plano como presidente de honor de la entidad. «Hasta donde sé, se han hecho las cosas como hay que hacerlas», afirmó entonces el banquero para tratar de desvincularse de las escuchas ilegales. La trama, sin embargo, apenas había empezado a aflorar.

La trayectoria de Francisco González al frente de la segunda gran corporación financiera del país sirve como resumen de las dos décadas y media de expansión global del capitalismo español. Nominado por Aznar presidente de Argentaria en 1996,¹ González dirigió la privatización de esta entidad pública y pilotó la fusión con el Banco Bilbao Vizcaya tres años después. Tras desembarazarse de la cúpula proveniente del BBV mediante la denuncia de sus cuentas secretas en paraísos fiscales, asumió la jefatura única del banco en 2001 y lideró la internacionalización de sus negocios durante toda «la década dorada». Con el *crash* financiero, se empleó a fondo en la tarea de impulsar las sucesivas reformas laborales y reducir oficinas y plantillas con la excusa de la transformación digital del banco. En los últimos años de su mandato, el BBVA emprendió un plan de desinversiones y venta de activos en América Latina, EEUU y China, además de traspasar

¹ «Participaba completamente del proyecto político-económico que queríamos desarrollar: liberalización de la economía, privatización de empresas públicas, reformas fiscales, nuestra idea de entrar en el euro...», recordaba José María Aznar en un publi-reportaje sobre el banquero publicado por *El País Semanal* el 30 de diciembre de 2018.

su amplia cartera inmobiliaria a fondos de inversión trasnacionales como Blackstone y Cerberus.

En marzo de 2019, coincidiendo con su junta de accionistas, el BBVA anunció que González abandonaba también su cargo honorífico. La publicación de los detalles de las relaciones del presidente con los responsables de la seguridad del banco y su papel central en todo el entramado, que incluía no solo la defensa de los intereses empresariales sino también los de su propia persona, le dejaron en una posición insostenible. Meses después, la Audiencia Nacional imputó por delitos de cohecho, revelación de secretos y corrupción a ocho directivos del banco, entre ellos al exconsejero delegado, el jefe de seguridad y el presidente de la filial encargada de la Operación Chamartín. Lo que comenzó siendo el *caso Villarejo*, con la imputación de la entidad financiera como persona jurídica, se convirtió definitivamente en el *caso BBVA*. Al cierre de este libro, se prometen nuevos capítulos con más políticos, empresarios y multinacionales implicadas en la trama.

La historia del BBVA y de su expresidente es análoga, en líneas generales, a la del resto de las grandes multinacionales españolas. La caída en desgracia del banquero deja al descubierto las disputas actuales entre las élites político-empresariales, al tiempo que representa el declive de toda una época.

Madrid Nuevo Norte, fin de ciclo

La Operación Chamartín, rebautizada como Madrid Nuevo Norte, simboliza como ningún otro proyecto la evolución del capitalismo español en los últimos 25 años. A lo largo de las tres décadas que han pasado desde la firma del primer contrato, se han ido sucediendo una mezcla de situaciones que contienen todos los ingredientes típicos del «milagro español». Desde la expansión inicial vía privatizaciones hasta la renegociación de condiciones tras el *crash* global con el objetivo de blindar los negocios empresariales, pasando por el apoyo permanente de las altas instituciones del Estado y las omnipresentes «puertas giratorias», el megaproyecto del BBVA reúne alrededor de la nueva *city* financiera madrileña los elementos esenciales del ciclo expansivo del capitalismo español. Del mismo modo que la investigación judicial sobre las prácticas del banco revela el *modus operandi* habitual de las grandes corporaciones, la resolución de su

macroproyecto inmobiliario-financiero en la capital del Estado marca los límites de la «nueva política» de cara a acometer transformaciones estructurales desde las instituciones públicas.

La historia de esta operación es larga. En 1993, José Borrell era ministro de Fomento en el gobierno presidido por Felipe González, Argentaria era un *holding* bancario perteneciente al Estado y los terrenos aledaños a la estación de Chamartín, el lugar idóneo para hacer fortuna con la expansión inmobiliario-financiera. Lo que entonces se llamaba Ministerio de Obras Públicas cedió a Argentaria los terrenos que Renfe tenía al norte de la ciudad para llevar a cabo la ampliación de la estación de tren. El objetivo inicial de esta concesión a la filial inmobiliaria del banco público consistía en el desarrollo urbanístico del recinto ferroviario. En 1994 se firmó el primer contrato; la operación disponía de una superficie que era algo menos de la mitad que la que hoy comprende.

En 1997, ya con el Partido Popular en el gobierno y con Francisco González al frente de Argentaria, se aprobó la primera de las cinco renovaciones que sufrió el acuerdo. Con Rafael Arias Salgado como ministro del ramo en el gobierno de Aznar, empezó el carrusel de modificaciones de la concesión en favor de la sociedad propietaria de los derechos sobre los terrenos. En los sucesivos cambios del contrato se fue ampliando la superficie edificable, a la vez que se iban mejorando cada vez más los medios de financiación y las posibilidades de obtención de beneficios por parte del consorcio empresarial. Con los gobiernos del PP, el total de la superficie edificable llegó a ser el triple de la original.

A medida que pasaron los años, se fueron incluyendo también diversas modificaciones en las condiciones económicas. Mientras la empresa iba acumulando metros cuadrados, el Estado iba reduciendo su capacidad de generar ingresos con la operación. En el contrato inicial figuraba un canon fijo y otro variable por los derechos sobre los terrenos. La retribución variable desapareció en la modificación contractual de 2009. Con José Blanco como ministro de Fomento en el gobierno de Zapatero, se incluyó un único pago fijo por la venta del terreno, a cobrar en un periodo de cinco años. En plena crisis financiera, el Estado renunciaba a la obtención de mayores ingresos en favor de la sociedad propietaria.

En la renovación firmada en 2015, con Ana Pastor al frente del ministerio en el gobierno de Rajoy, se otorgaron todavía más facilidades

a Distrito Castellana Norte —título que desde entonces tiene la empresa concesionaria, propiedad del BBVA (75 %) y la constructora San José (25 %)—; sobre todo, la posibilidad de pagar su parte al Estado en un plazo de 20 años. A la vez el Estado pasó a actuar como prestamista a bajo interés para un gran banco, el precio final de los terrenos se fijó en un valor correspondiente a la mitad del precio de mercado en la zona. Con esta revisión contractual, al día siguiente de que se aprobase definitivamente la operación, antes de que se pusiera un solo ladrillo, el BBVA podría vender los terrenos y obtener grandes plusvalías a costa de unos terrenos que deberían ser de uso público. De hecho, en la fecha de publicación de este libro, el banco buscaba compradores con el fin de materializar esta opción, en sintonía con la estrategia actual de ventas de activos de las multinacionales españolas para sostener financieramente sus beneficios.

Durante todo este tiempo, los principales protagonistas de esta historia han dado varias vueltas a las puertas giratorias que conectan el gobierno español con las principales transnacionales del país. Borrell pasó del Ministerio de Fomento a la presidencia del Parlamento Europeo y de ahí al consejo de administración de Abengoa; a finales de 2018, cuando era ministro de Asuntos Exteriores en el gobierno de Pedro Sánchez, Borrell fue sancionado por la CNMV por haber aprovechado información privilegiada para deshacerse de títulos de esa compañía un día antes de que entrara en suspensión de pagos y se desplomara su valor en bolsa. Arias Salgado pasó del mismo Ministerio de Fomento a presidir la filial española de Carrefour, cargo que sigue desempeñando en la actualidad; también es presidente de World Duty Free, la antigua Aldeasa privatizada por Aznar en 1997. Francisco Álvarez Cascos, otro de los ministros del ramo implicados en esta trama, aparece como uno de los nombres destacados en los pagos registrados por el extesorero del PP, Luis Bárcenas, con los que las grandes constructoras financiaban al partido a cambio de la concesión de obras públicas.

El ejemplo de la Operación Chamartín sirve también para ilustrar las limitaciones de la «nueva política». El proyecto no hubiera podido hacerse efectivo sin el impulso del Ayuntamiento de Madrid, que a través de la planificación urbanística tenía la última palabra para dar luz verde a la operación. No obstante, el equipo de gobierno de Manuela Carmena firmó y avaló la última modificación contractual. Más allá de resignarse a la *realpolitik* y a la justificación de sus actuaciones sobre la base de los contratos heredados de las administraciones

precedentes, tanto la alcaldesa como su delegado de Urbanismo apoyaron decididamente la operación con el argumento de que sería muy positiva para los habitantes de la ciudad. «Los que quieran un mundo sin empresas no pueden gobernar Madrid», afirmó Carmena a comienzos de 2019 en un claro gesto de desdén hacia los movimientos que le reclamaban la paralización del proyecto.

El programa electoral con el que Ahora Madrid se había presentado a las elecciones municipales de 2015 incluía, además, una mención expresa a la paralización de este macroproyecto. En un primer momento, la propuesta del nuevo gobierno municipal consistió en la reformulación de toda la operación mediante la propuesta Madrid Puerta Norte. En este proyecto, se rebajó sustancialmente el número de viviendas a construir y la capacidad de edificación sobre los terrenos. Finalmente, el consistorio varió su posición y tras negociar con el Ministerio de Fomento acabó dando su aprobación a la modificación pactada en 2018, que apenas suponía un ligero recorte en la superficie y en la edificabilidad.

El equipo de Carmena hacía suya así la doctrina económica oficial dominante en las cuatro últimas décadas, abrazando el discurso de la mejora del «clima inversor» y de la «confianza empresarial» como puntales para la atracción de capitales extranjeros y creación de riqueza y empleo.² La Marca Madrid se articulaba en torno a la idea de promocionar la capital como un lugar con múltiples facilidades para los negocios privados, centro de eventos y congresos, destino del turismo de lujo y de compras, puntero en la industria cultural y *hub* financiero de referencia. Esto último, de la mano de la nueva *city* enmarcada en la Operación Chamartín.

Tal y como han demostrado las organizaciones sociales, vecinales y ecologistas que se oponen a esta macrooperación urbanística, si finalmente Chamartín se llevara a cabo tendría importantes impactos negativos sobre toda la ciudad.³ En términos de movilidad y transporte supondría el colapso de la zona norte; contribuiría además a consolidar los desequilibrios norte-sur y las desigualdades de clase existentes entre los barrios; y, por último, reforzaría un diseño urbano hecho a la medida del capital inmobiliario-financiero. Este modelo de

² Tal y como se anunció en la presentación en 2018 de la estrategia «Madrid te abraza», renovada marca turística de la capital, el objetivo era impulsar «una ciudad creativa, diversa, atractiva para los negocios, global y muy bien conectada».

³ VVAA – Instituto DM (comp.), «Operación Chamartín», *Papeles DM*, núm. 6, 2018.

ciudad, en consonancia con la estrategia de ciudad-marca, está orientado a satisfacer los intereses privados de las grandes corporaciones en detrimento de la mayoría de las personas que la habitan.

La facilitación de los negocios impulsados por los capitales transnacionales, de los que la Operación Chamartín constituye el ejemplo más significativo por la importancia de los actores implicados y por las obvias consecuencias urbanas, está marcando la línea de la disputa político-institucional; y no solo en el campo de la competencia electoral, sino especialmente de cara al siguiente ciclo de movilizaciones. Sin confrontar radicalmente con las operaciones promovidas por el capital financiero para reimpulsar sus beneficios, cualquier mención a la necesidad de una transición ecológica o de un *Green New Deal* no pasará de ser poco más que un buen eslogan.⁴

Los límites del «asalto institucional»

Gobernismo o confrontación. Ese fue el dilema estratégico que, desde el principio, atenazó a los llamados «gobiernos progresistas». A la hora de llevar a la práctica sus programas electorales para controlar a las grandes corporaciones, estos se toparon una y otra vez con una disyuntiva que, hasta la fecha, siempre ha terminado por resolverse en favor de las élites político-económicas globales. El llamado «asalto institucional» orientado en principio a frenar al poder corporativo desde el Estado, ya sea en su versión latinoamericana heredera del ciclo de movilizaciones populares contra la «larga noche neoliberal», ya en su traducción española a través de los «ayuntamientos del cambio» resultado del ciclo 15M-Podemos, ha acabado por reforzar el rol hegemónico de las empresas transnacionales como vector principal para la generación de riqueza, crecimiento y empleo.

En la primera década de este siglo, el ascenso de los «gobiernos progresistas» en diferentes países latinoamericanos⁵ vino marcado por un importante cambio en la actitud hacia las grandes corporaciones. Arrojados por una fuerte demanda social dirigida a poner

⁴ VVAA, *Decrecimiento vs Green New Deal*, Madrid, New Left Review y Traficantes de Sueños, 2019.

⁵ Para hacer más sencilla la lectura hablamos de «gobiernos progresistas», aunque en realidad no se trate de un bloque homogéneo: la relación de fuerzas y el grado en el que se produjeron cambios sociales, políticos y culturales fueron muy distintos en países como Brasil y Argentina, por un lado, y Venezuela, Bolivia y Ecuador, por otro.

límites al poder de las transnacionales, los gobiernos de Ecuador, Venezuela y Bolivia promulgaron decretos de nacionalización y apostaron por la revisión de los contratos firmados con estas compañías.⁶ De este modo, reflataron algunas empresas públicas, aumentaron la participación estatal en el accionariado de diferentes compañías, subieron los impuestos a las multinacionales, denunciaron los tratados comerciales y los acuerdos de inversión, y abandonaron tribunales internacionales de arbitraje como el CIADI.

En una coyuntura caracterizada por los elevados precios de las materias primas, estos gobiernos pudieron incrementar los presupuestos públicos y redistribuir parte de la riqueza económica a través de políticas sociales y subvenciones para educación, sanidad o alimentación. Aun cuando buena parte de las demandas de los movimientos sociales quedaron recogidas en sus nuevos textos constitucionales, en la práctica no llegó a cuestionarse la capacidad efectiva de las grandes corporaciones para controlar los principales sectores estratégicos. Más bien, se llegó a un acuerdo táctico con las multinacionales que operaban en los ámbitos clave. El presidente boliviano Evo Morales, refiriéndose al papel que las empresas españolas estaban llamadas a jugar en su país, resumió el ciclo con una frase: «Queremos socios, no patrones».

Lo que al principio se presentó como un pacto *win-win* para ambas partes —las transnacionales mantenían unos considerables ingresos, mientras los Estados podían incrementar sus presupuestos vía impuestos—, finalmente contribuyó a reforzar la dependencia estatal respecto de estas compañías. La continuidad del modelo primario exportador, controlado por las grandes multinacionales, conllevaba una dependencia económica del mercado mundial, además de generar conflictos con los movimientos sociales, los pueblos indígenas y las comunidades locales. A la vez que la concepción teórica del «desarrollo» se iba alejando discursivamente del neoliberalismo, la idea de crecimiento económico y la orientación de las políticas comerciales seguían formando parte de la ortodoxia dominante. Las multinacionales, por su parte, utilizaron esa renovada alianza con los Estados

⁶ En Bolivia el decreto de nacionalización de los hidrocarburos, promulgado el 1 de mayo de 2006, sirvió para aumentar los impuestos percibidos por el Estado con las explotaciones de petróleo y gas. Medidas similares tuvieron lugar ese mismo año en Venezuela, que promulgó una ley por la cual se formaban sociedades mixtas público-privadas para explotar los hidrocarburos, y en Ecuador, donde se elevaron los porcentajes de recaudación del Estado alrededor de un 50 %.

para modificar a su favor los marcos normativos; principalmente en dos aspectos: expandir las fronteras extractivas y aumentar los incentivos fiscales.

Dos décadas después, puede concluirse que el resultado de todo este proceso ha sido mucho más favorable para las grandes compañías que para las mayorías sociales. Los gobiernos han acusado el desgaste político que implicó no cumplir las expectativas de cambio generadas en las amplias capas de la población que les respaldaron. De hecho, se produjeron fuertes tensiones entre quienes apostaban por la redistribución social del excedente generado con el modelo primario exportador y quienes eran partidarios de avanzar en un modelo posextractivista. Este conflicto está en la base de lo que Wallerstein caracterizó como «el gran debate del siglo XXI»: «Ese “otro mundo posible”, ¿sería un mundo basado en un crecimiento económico constante, aún siendo este “socialista”, que pretendiese elevar el ingreso real de las personas en el Sur global? ¿O sería lo que algunos llaman un cambio de valores de civilización, un mundo de “buen vivir”?». ⁷ Esas contradicciones, unidas a la recomposición de las élites continentales y a la presión de las grandes potencias capitalistas en el marco de los cambios en la geopolítica global, han conducido al final del ciclo de los «gobiernos progresistas» latinoamericanos.

En el panorama español, el ciclo 15M-Podemos desembocó igualmente —si bien a otra escala, en tanto nunca se llegó a alcanzar el gobierno del Estado— en un proceso fallido de «asalto institucional». Tras las elecciones municipales y autonómicas de mayo de 2015, diferentes candidaturas municipalistas y confluencias electorales agrupadas en torno al significativo «cambio» pudieron formar gobierno en buena parte de los principales ayuntamientos del país. ⁸ Desde el primer momento, como se constató especialmente en el caso de la capital del Estado, quedó claro que los nuevos equipos municipales iban a estar sometidos tanto a una fuerte oposición de la derecha, como a un escrutinio constante por parte de los grandes poderes económicos y de los medios de comunicación. El blindaje de la arquitectura política, económica y jurídica —competencias reducidas, normativas desfavorables, gobiernos en minoría, burocracia infinita— se hizo inmediatamente

⁷ Immanuel Wallerstein, «Contradicciones en la izquierda latinoamericana», *La Jornada*, 21 de agosto de 2010.

⁸ Con diferentes fórmulas y confluencias electorales, se constituyeron «ayuntamientos del cambio» en capitales como Madrid, Barcelona, Zaragoza, Cádiz, A Coruña y Santiago de Compostela.

presente a la hora de limitar las posibilidades de acometer transformaciones estructurales desde las instituciones públicas.

Una de las cuestiones fundamentales que las organizaciones sociales reclamaron a los nuevos «ayuntamientos del cambio» fue la desmercantilización de los servicios públicos. A pesar de que carecían de competencias y de que se encontraron con innumerables barreras jurídicas, algunos ayuntamientos trataron de avanzar en esa línea.⁹ En el caso de Barcelona, el consistorio apostó por recuperar la gestión pública del agua aun cuando tuviera que enfrentarse a una fuerte campaña de desprestigio por parte de Agbar. En Madrid, el ayuntamiento se escudó en las dificultades de la subrogación de las plantillas para no remunicipalizar los contratos millonarios de la gestión de residuos y la limpieza viaria, en manos de las seis grandes constructoras.

Sin dejar de lado ciertos avances en las políticas de movilidad y medio ambiente, así como en el fomento de la economía social y solidaria,¹⁰ la realidad es que el ciclo de «asalto institucional» tuvo unos resultados muy por debajo de las expectativas generadas al comienzo. Valga como ejemplo el caso del Ayuntamiento de Madrid. En esta ciudad se constató, desde el principio, que había dos estrategias bien diferenciadas para enfrentar las presiones de quienes habían estado gobernando la capital y el país durante los últimos cuarenta años.

Una apostaba por ejercer una gestión basada en la responsabilidad y la eficacia como táctica electoral dirigida a fidelizar a las clases medias y, al mismo tiempo, lograr algunas mejoras en términos de transporte y movilidad, medio ambiente y contratación pública. Es lo que se vino a llamar *gubernismo*, caracterizado por el eslogan del «gobierno para todos». Esta estrategia tenía, sin embargo, su correspondiente contrapartida. A pesar de las promesas incluidas en los

⁹ Puede hacerse referencia, a modo de ejemplo, a las remunicipalizaciones que se llevaron a cabo en Valladolid y Terrasa, donde se logró recuperar la gestión del agua; en Cádiz, que remunicipalizó la gestión de los módulos de playas, limpieza de arena y socorismo; en Córdoba, donde el mantenimiento de parques y jardines pasó a ser gestionado por una empresa pública; en Zaragoza, que recuperó el servicio de atención telefónica a la ciudadanía. En Madrid, se retomó la gestión pública de BiciMad, los servicios funerarios y el teleférico. En nueve años los ayuntamientos de 66 municipios de todo el Estado español recuperaron la gestión de 90 servicios públicos, según el *Balance estatal sobre remunicipalizaciones 2010-2019* elaborado por la Plataforma por la Remunicipalización de Madrid.

¹⁰ José Luis Fernández Casadevante, Nerea Morán y Fernando Prats, *Ciudades en movimiento. Avances y contradicciones de las políticas municipalistas ante las transiciones ecosociales*, Madrid, Foro de Transiciones, 2018.

programas electorales, los que en realidad mandan en las grandes ciudades —bancos y fondos de inversión, constructoras e inmobiliarias— no estaban dispuestos a ver reducidas sus expectativas de negocio, ni su capacidad de marcar las políticas públicas.

La otra estrategia exigía cumplir el mandato con el que se ganaron las elecciones municipales de mayo de 2015. Según esta visión se trataba de promover, asumiendo las contradicciones y limitaciones propias de las administraciones locales, políticas económicas y urbanísticas que posibilitaran un cambio en las relaciones de poder. O que, al menos, sirvieran para poner en marcha una serie de medidas capaces de paliar las desigualdades existentes. Confrontación, ruptura, radicalidad democrática, municipalismo, póngase la etiqueta que se quiera. También aquí se enfrentaba un riesgo claro: los grandes propietarios del capital y la clase político-empresarial que habían hecho fortuna con «el milagro español» podían aplicar el marco normativo estatal y toda la fuerza de la *lex mercatoria* para reventar las contradicciones de estos gobiernos y hacerlos caer.

A lo largo de los dos primeros años de legislatura ambas posiciones pudieron coexistir, no sin fuertes tensiones internas. En las cuestiones sobre las que el ayuntamiento tenía pocas competencias, se promovieron medidas de carácter básicamente simbólico: declarar al municipio libre del TTIP, apoyar el manifiesto de ciudades por el agua pública, sumarse a las zonas libres de paraísos fiscales. En los ámbitos en los que sí se disponía de competencias, se propusieron algunas medidas de control y regulación: impulsar una auditoría ciudadana de la deuda, no renovar los contratos de las agencias de calificación de riesgo, incorporar cláusulas sociales y ambientales en la contratación pública,¹¹ apoyar la economía social y solidaria a través de proyectos concretos.

A la vez, en otras cuestiones centrales en las que el ayuntamiento también podía disponer de un cierto margen para revertir la situación heredada de gobiernos anteriores, la realidad es que optó por

¹¹ Ciudades como Donostia, Zaragoza, Córdoba o Barcelona incorporaron a sus pliegos de contratación criterios como los de no discriminación, igualdad de género, seguridad laboral o reducción de los impactos ambientales generados a lo largo de todo el ciclo de vida de un producto o servicio. El ayuntamiento de Madrid logró una importante victoria judicial frente a las grandes eléctricas; a estas les fue denegado el recurso por supuesto trato discriminatorio ante el requisito del consistorio de que tendrían que comercializar energía de origen 100 % renovable si querían optar al suministro de las instalaciones municipales.

descartar la posibilidad de pasar a la ofensiva. La renuncia a la remunicipalización del servicio de recogida de basuras y limpieza de las calles fue el primer ejemplo. La paralización de la denuncia y de la reversión de los contratos adjudicados en condiciones lesivas para el ayuntamiento y la ciudadanía madrileña, como ocurrió en el caso del Open de Tenis, fue otro. En lo que se refiere a la política de grandes operaciones urbanísticas, el gran campo de batalla, tampoco se cuestionó el modelo económico dominante. De la demolición del Taller de Precisión de Artillería a la firma del acuerdo sobre el proyecto Madrid Nuevo Norte, pasando por la aprobación de la Quinta Torre de Villar Mir o las operaciones Canalejas y Mahou-Calderón, siempre prevalecieron los intereses de los grandes bancos y constructoras. En el ámbito urbanístico, el «ayuntamiento del cambio» pasó de justificar sus actuaciones con el argumento de que tenía las manos atadas por la «herencia recibida» a impulsar activamente nuevas macro-operaciones inmobiliarias por toda la ciudad.

En diciembre de 2017, con el cese del responsable de Economía y la aceptación del Plan Económico Financiero impuesto por el Ministerio de Hacienda, la situación se decantó definitivamente hacia el lado del gobierno. Llegados al punto de inflexión del ciclo político, terminaron por imponerse las tesis que abogaban por que estos gobiernos fueran un ejemplo de «orden y responsabilidad», frente a aquellas que querían promover el conflicto con los poderes establecidos como forma de avanzar en la transformación real de la sociedad. Después de todo, la estrategia de presión económica —unida al acelerado proceso de burocratización que experimentó buena parte de la nueva clase política— se reveló como la vía más eficaz para que los «gobiernos del cambio» retomaran la senda de la gestión institucional y descartasen la aplicación de cualquier política de carácter radical que pudiera poner en riesgo los beneficios empresariales.

Conflicto y ruptura

La renuncia a continuar con la lucha político-administrativa contra las imposiciones del poder financiero, no digamos ya a la posibilidad de desobedecer sus dictados, terminó por resolver el escenario institucional a favor de las posturas proclives al «realismo». Apoyar la economía social y solidaria, dedicar recursos al fomento de nuevas formas de gestión de la alimentación, la movilidad, la energía y los cuidados, sin duda, son iniciativas que hay que saludar. Como lo es incluir cláusulas

sociales y ambientales en las licitaciones públicas, para poder penalizar a las grandes empresas que más contaminan y discriminan a sus trabajadores y trabajadoras. Pero el carácter rupturista y el potencial transformador de estas experiencias, finalmente, quedó sepultado bajo una estrategia de ciudad-marca destinada a atraer a los capitales transnacionales. El «urbanismo de consenso», avalado por los grandes empresarios y por todos los grupos políticos del Ayuntamiento de Madrid, tuvo su máxima expresión en la aprobación unánime de Madrid Nuevo Norte en el primer pleno municipal convocado tras las elecciones.

En consonancia con la especialización clásica del capitalismo español, se refuerza la imagen de las grandes ciudades como destino privilegiado para el turismo y los negocios inmobiliario-financieros. Atrás quedaron las ideas de impulsar la auditoría de la deuda, la remunicipalización de los servicios de agua y limpieza, la reversión de las grandes operaciones al servicio del capital financiero, la puesta en práctica de modelos de ciudad que no tuvieran como ejes la atracción del turismo y la inversión internacional. Estas propuestas, al fin y al cabo, pasan por la ruptura con los discursos y las prácticas de las empresas transnacionales. En la «nueva política», con contadas excepciones, esta pelea siquiera llegó a plantearse. Los resultados de las elecciones generales, autonómicas y municipales de la primavera de 2019 no hicieron sino reforzar esta tendencia hacia la restauración.

Casos como los del BBVA, Bankia, el Canal de Isabel II o las grandes constructoras demuestran cómo funciona el entramado de corruptelas, fraudes y delitos económicos que han sido y son la práctica habitual del capitalismo español. El ciclo que se abrió en las plazas en mayo de 2011 sirvió para instalar en el imaginario colectivo la idea de que los grandes empresarios y banqueros son quienes efectivamente concentran el poder real en nuestra sociedad. El problema vino inmediatamente después, cuando se trató de llevar ese relato contra la «casta» a la práctica cotidiana de las instituciones y las políticas públicas. Por recordar una experiencia concreta, justo al inicio del gobierno de Ahora Madrid: la indignación ante las políticas laborales de Coca-Cola y el cierre de su planta embotelladora en Fuenlabrada, unánime por entonces en la «nueva política», se convirtió en un silencio prácticamente generalizado cuando se bloquearon los intentos de promover alguna propuesta institucional que hiciera mella en la compañía por sus abusos sobre los derechos humanos.¹²

¹² En septiembre de 2015, cuando el concejal-presidente del distrito Salamanca, Pablo Carmona, denegó la cesión de unas instalaciones deportivas a la multinacional más

Algo similar ocurre cuando se comparan las críticas en abstracto a los bancos y constructoras por su papel en la burbuja inmobiliaria con las valoraciones concretas sobre sus megaproyectos urbanísticos, con la citada Operación Chamartín como caso más evidente. Lo mismo puede aplicarse a la regulación de las viviendas de uso turístico, los precios de los alquileres, la situación de los taxistas o los derechos laborales de los *riders* y las camareras de piso. En aras del pragmatismo, el quehacer político se fue alejando poco a poco de las alianzas sociales que contribuyeron a la victoria de las candidaturas municipalistas en 2015. Igualmente, se fue dejando de lado la voluntad declarada de someter los acuerdos y las decisiones institucionales al contraste social, obviando la necesidad de contrapeso que constituyen las organizaciones y colectivos sociales. Los líderes de la «nueva política» se autonomizaron de las bases que les habían aupado al triunfo electoral. La prioridad no fue la reactivación de los movimientos y el fortalecimiento de las organizaciones críticas, sino únicamente la de construir un cuerpo electoral favorable. La debilidad actual en la correlación de fuerzas, empleada habitualmente como justificación para descartar cualquier política que pueda cuestionar el crecimiento de los beneficios empresariales, tiene que ver con cómo se ha producido el desenlace del llamado «asalto institucional».

Los propietarios de los fondos de inversión y los grandes empresarios no van a renunciar a sus privilegios así como así. Tampoco parece que una gestión institucional que se reclame de «orden y responsabilidad» vaya a servir de mucho en el objetivo de avanzar de manera efectiva en una transformación estructural de las relaciones de poder. Como se pudo ver en el caso paradigmático de Madrid, que por su importancia delimitó el marco de lo posible para el resto de «ayuntamientos del cambio», una gestión decente de los recursos públicos permitió que el consistorio amortizase deuda, a la vez que aumentaba las inversiones sociales. Pero eso no fue suficiente para contentar a «los mercados». Porque lo que estaba en discusión no era ver qué interpretación técnico-jurídica se ajustaba más a la norma, sino cómo se cercenaban políticamente las posibilidades de efectuar transformaciones sociales que pudieran alterar radicalmente la correlación de fuerzas.

La radicalidad implica propuestas firmes, tajantes, dirigidas al núcleo de la explotación capitalista, y por lo tanto una continua confrontación democrática. Esto supone a su vez emprender un largo y

conocida del mundo para grabar un anuncio publicitario, apenas hubo voces de cargos electos del equipo municipal que salieran públicamente en defensa del concejal.

difícil camino, sin aceptar concesiones en los temas fundamentales. Si es difícil fiar todo el trabajo político y de transformación radical a los movimientos sociales y a los espacios de contrapoder, tanto o más es delegar en un Estado crecientemente autoritario y sometido a la lógica del poder corporativo. Uno de los grandes desafíos reside en fortalecer los procesos de autoorganización desde la base, por fuera del Estado, sin renunciar a disputarle ciertos espacios. Se trata así de construir experiencias, compartir vidas, afectos y espacios desde los que tejer alternativas a la tela de araña del neofascismo global.

La satisfacción de las necesidades básicas de las personas y comunidades es imprescindible, pero su irreversibilidad únicamente puede garantizarse con fuertes transformaciones de carácter anticapitalista, ecologista y feminista. En medio del proceso de restauración en marcha, clausurado el ciclo 15M y al borde del previsible estallido de una tormenta financiera, las posibilidades de los movimientos sociales emancipadores se juegan en un terreno difícil.

Arrancar privilegios a las élites dominantes, conseguir frenar y revertir las desigualdades y la destrucción de los ecosistemas, avanzar hacia una redistribución justa de la riqueza, poner freno a la emergencia climática, construir modelos de economía al servicio de las mayorías sociales son objetivos que van a requerir de una dura confrontación por parte de la ciudadanía organizada. Para sostener ese conflicto no hay atajos ni recetas mágicas; se trata de trabajar con el objetivo de lograr a medio y largo plazo la acumulación de fuerzas y el apoyo popular necesarios para transformar radicalmente el sistema socioeconómico. Enfrentarse a la fortaleza de la *lex mercatoria* y al poder de las empresas transnacionales no es sencillo. Pero si existe alguna posibilidad de llevar a cabo cambios que mejoren realmente la vida de las personas, que sirvan para convivir en paz con el planeta y que apuesten por otras formas de organizar la economía y la vida en sociedades democráticas, eso pasa, a todos los niveles, por el camino de la confrontación con las élites político-económicas globales.

Anexos

Tabla 11. Privatizaciones de empresas estatales en América Latina (1990-2006)

Año	País	Empresa privatizada	Sector	Comprador / accionista
1990	Argentina	ENTEL	Telecomunicaciones	Telefónica
		Aerolíneas Argentinas	Transporte aéreo	Iberia / Marsans
	Chile	ENTEL	Telecomunicaciones	Telefónica
	Venezuela	CANTV	Telecomunicaciones	Telefónica
1992	Argentina	Edenor	Electricidad	Endesa
		Gas Natural BAN	Hidrocarburos	Gas Natural
	Perú	ENTEL-CPT	Telecomunicaciones	Telefónica
		Edelnor/Edelsur	Electricidad	Endesa
1995	Bolivia	ENDE	Electricidad	Red Eléctrica
	Perú	Banco Continental	Finanzas	BBVA
1996	Brasil	CRT	Telecomunicaciones	Telefónica
	Chile	Banco Santiago	Finanzas	Santander
	Colombia	Banco Ganadero	Finanzas	BBVA
	Perú	Refinería La Pampilla	Hidrocarburos	Repsol
	Venezuela	Banco de Venezuela	Finanzas	Banco Santander
1997	Brasil	Coelba y Cosern	Electricidad	Iberdrola
		CEG y Riogás	Hidrocarburos	Gas Natural
		Banco Geral do Comercio	Finanzas	Santander
	Chile	Energis	Electricidad	Endesa
	Colombia	Emgesa y Codensa	Electricidad	Endesa
		Gas Natural	Hidrocarburos	Gas Natural
	Bolivia	Elfeo y Electropaz	Electricidad	Iberdrola
		TDE	Electricidad	Unión Fenosa

1998	Brasil	Telebras	Telecomunicaciones	Telefónica
		Banco Noroeste	Finanzas	Santander
		Banco Excel	Finanzas	BBVA
	El Salvador	INTEL	Telecomunicaciones	Telefónica
	Guatemala	Deorsa y Deocsa	Electricidad	Unión Fenosa
Panamá	Edemet y Edechi	Electricidad	Unión Fenosa	
1999	Argentina	YPF	Hidrocarburos	Repsol
	Brasil	COELCE	Electricidad	Endesa
	Guatemala	Deorsa y Deocsa	Electricidad	Unión Fenosa
		EEGSA	Electricidad	Iberdrola
	República Dominicana	Edenorte y Edesur	Electricidad	Unión Fenosa
2000	Brasil	Banespa	Finanzas	Santander
		Celpe	Electricidad	Iberdrola
	Colombia	Electrocosta, Electricaribe y EPSA	Electricidad	Unión Fenosa
	Moldavia	Red Chisinau, Red Centru y Red Sud	Electricidad	Unión Fenosa
	Nicaragua	Disnorte y Dissur	Electricidad	Unión Fenosa
2005	Colombia	Granahorrar	Finanzas	BBVA
	Rep. Checa	Cesky Telecom	Telecomunicaciones	Telefónica
2006	Colombia	Telecom	Telecomunicaciones	Telefónica

Fuente: elaboración propia.

Tabla 12. Adquisiciones de empresas privadas por parte de multinacionales españolas (1995-2010)

Año	País	Empresa comprada	Sector	Comprador / accionista
1995	México	PROBURSA	Finanzas	BBVA
1996	Argentina	Banco Francés	Finanzas	BBVA
	Chile	Banco Osorno y La Unión	Finanzas	Santander
	México	Grupo Invermexico (Banco Mexicano)	Finanzas	Santander
1997	Argentina	Banco Río de la Plata	Finanzas	Santander
	Colombia	Bancolombia	Finanzas	Santander
1998	Chile	BHIF	Finanzas	Santander
1999	Chile	Endesa Chile	Electricidad	Endesa
2000	Argentina, Brasil, Perú	Telesp, Tele Sudeste Celular, Telefónica Argentina, Telefónica Perú	Telecomunicaciones	Telefónica (Operación Verónica)
	México	Bancomer	Finanzas	BBVA
		Serfin	Finanzas	Santander
		Metrogas	Hidrocarburos	Gas Natural
2001	México	Norcel, Cedetel, Bajacel y Movitel	Telecomunicaciones	Telefónica
2002	Brasil	BrasilCel	Telecomunicaciones	Telefónica
	México	Pegaso	Telecomunicaciones	Telefónica
	Trinidad y Tobago	BP Repsol YPF Caribbean Ventures LLC	Hidrocarburos	Repsol ¹
2003	Marruecos	Régie des Tabacs du Maroc	Tabaco	Altadis
2004	Argentina, Chile, Colombia, Ecuador, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Perú, Uruguay, Venezuela	Activos de BellSouth en Latinoamérica	Telecomunicaciones	Telefónica
	Reino Unido	Abbey National	Finanzas	Santander
2005	EEUU	Laredo National Bank	Finanzas	BBVA
2006	China	China Citic Bank	Finanzas	BBVA
	EEUU	Texas Regional Bancshares	Finanzas	BBVA
	EEUU	State National Banc	Finanzas	BBVA
	Reino Unido	O2	Telecomunicaciones	Telefónica

2007	EEUU	Compass Bancshares	Finanzas	BBVA
	México	Activos de EDF	Hidrocarburos	Gas Natural
	Países Bajos	ABN Amro	Finanzas	Santander ²
	Reino Unido	Scottish Power	Electricidad	Iberdrola
	Sudáfrica	Kangra Coal	Minería	Unión Fenosa
2008	EEUU	Energy East	Electricidad	Iberdrola
	EEUU	Sovereign Bancorp	Finanzas	Santander
	México	Inbursa	Finanzas	Caixabank
2009	EEUU	Guaranty Financial	Finanzas	BBVA
2010	Brasil	Vivo	Telecomunicaciones	Telefónica

¹ Compra de acciones de BP. Repsol ya tenía el 10 % de las acciones y aumentó al 30 %.

² Con Royal Bank of Scotland y Fortis.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 13. Ingresos de las mayores empresas transnacionales españolas (2002-2017)

Empresa	2002	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Telefónica	28.411	52.901	57.946	56.731	60.737	62.837	62.356	57.061	50.377	47.219	52.036	52.008
Repsol	35.555	51.355	57.740	47.277	53.663	61.502	58.924	55.746	45.842	39.737	34.689	41.668
ACS	4.420	13.869	16.010	15.606	15.380	28.472	38.396	38.373	34.881	34.925	31.975	34.898
Banco Santander	9.359	12.480	18.172	26.299	29.224	30.821	30.147	25.935	29.547	32.812	31.089	34.296
Iberdrola	9.578	11.017	25.196	24.559	30.431	31.648	34.201	32.808	30.032	31.419	29.215	31.497
Inditex	3.974	8.196	10.407	11.084	12.527	13.793	15.946	16.724	18.117	20.900	23.311	25.336
Gas Natural Fenosa				14.879	19.630	21.076	24.904	24.969	24.742	26.015	23.184	23.306
Gas Natural	5.268	10.348	13.544									
Unión Fenosa	6.120	6.138	7.263									
Endesa	16.197	15.476	21.728	24.433	29.558	30.827	32.284	29.677	20.473	19.281	18.313	19.556
Mapfre	5.483	11.124	14.305	15.607	16.973	19.600	21.470	21.433	21.182	21.845	22.854	23.330
BBVA	7.897	8.374	11.686	13.882	13.320	13.160	15.122	13.900	14.382	16.022	17.060	17.759
Ferrovial	5.040	12.355	14.126	12.095	12.169	7.446	7.686	8.166	8.802	9.701	10.759	12.208

Fuente: elaboración propia a partir de la CNMV y Orbis (datos en millones de euros).

Tabla 14. Beneficios de las mayores empresas transnacionales españolas

Empresa	2002	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Banco Santander	2.786	8.246	9.332	9.412	9.102	6.139	2.967	5.524	6.935	7.334	7.486	8.207
BBVA	2.467	4.971	5.385	4.595	4.995	3.485	2.327	2.981	3.082	3.328	4.693	4.762
Inditex	438	1.002	1.253	1.314	1.732	1.932	2.361	2.377	2.501	2.875	3.157	3.369
Telefónica	5.576	6.233	7.592	7.776	10.167	5.403	3.928	4.593	3.001	2.745	2.369	3.132
Repsol	1.952	3.124	2.711	1.559	4.693	2.193	2.060	195	1.612	-1.227	1.736	2.121
Iberdrola	969	1.660	2.861	2.824	2.871	2.805	2.841	2.572	2.327	2.422	2.705	2.804
Endesa	1.270	2.969	7.169	3.430	4.129	2.212	2.034	1.879	3.337	1.086	1.411	1.463
Gas Natural Fenosa				1.195	1.201	1.325	1.441	1.445	1.462	1.502	1.347	1.360
Gas Natural	806	855	1.057									
Unión Fenosa	345	635	1.194									
Mapfre	191	801	996	1.036	1.064	1.220	963	1.190	1.323	1.199	1.245	1.098
ACS	181	1.250	1.805	1.952	1.313	962	-1.926	702	717	725	751	802
Ferrovial	455	1.426	-838	-92	2.163	1.243	710	727	402	720	376	454

Fuente: elaboración propia a partir de la CNMV y Orbis (datos en millones de euros).

Tabla 15. Principales impactos de las multinacionales españolas en América Latina

Multinacional	País	Impactos y conflictos
Abengoa	Bolivia	Fue una de las empresas del consorcio que provocó la Guerra del Agua
	España	Investigada en el caso de corrupción de la Operación Poniente y gestión irregular de la empresa
	México	Sobreexplotación del río Verde en la gestión del trasvase asociado a la presa Zapotillo
Acciona	España	Corrupción investigada en el caso Acuamed y el caso Plaza
	México	Violación de los derechos de los pueblos indígenas en la construcción de megacampes eólicos en el Istmo de Tehuantepec (Oaxaca II, III y IV)
ACS	España	Corrupción investigada en la Operación Petrum y caso Lezo
		Deuda pública ilegítima generada por el proyecto Castor que beneficia a la constructora
	Guatemala	Violación de los derechos humanos de las comunidades próximas a la central hidroeléctrica Renace Deterioro del río Cahabón, fuente de agua de diferentes comunidades, por la construcción de la central
Aguas de Barcelona	Argentina	Tarifas inaccesibles y mal servicio de agua a la población más empobrecida
	Colombia	Sólo extiende la distribución de agua a barrios empobrecidos cuando recibe financiación de la cooperación al desarrollo española (FCAS)
		Violación de los derechos laborales y sindicales
España	Casos de corrupción investigados en la Operación Petrum y en la Operación Pokemon	
BBVA	Bolivia	Monopolio del sistema de pensiones
		Imposibilidad de acceder a una jubilación privada de amplios sectores de la población
	Colombia	Acusaciones de lavado de dinero en la compra de filiales de Colombia
		Financiación de la presa Hidroituango con riesgo de derrumbe y donde se ha dado la evacuación de miles de personas. La presa ha incrementando la violencia en el territorio
	Ecuador	Financiación del Oleoducto de Crudos Pesados
	España	Financiación de empresas fabricantes de armamento
		Desahucios a personas sin recursos económicos
	México	Investigación por lavado de dinero en la compra de la filial
		Congelación de las cuentas de grupos sociales Subcontratación, despidos y pérdida de derechos laborales
	Perú	Financiación del proyecto de Camisea
Turquía	Destrucción de una ciudad milenaria y el desplazamiento de 25.000 persona por la construcción de la presa Ilisu en el kurdistan turco	

Calvo	El Salvador	Impactos en la salud, acoso laboral y despidos de trabajadoras en la fábrica conservera
Canal de Isabel II	Colombia	Irregularidades en la gestión Tarifas elevadas, cortes de agua, falta de mantenimiento en redes, mala gestión de aguas residuales, sobreexplotación de las fuentes de agua
	España	Corrupción, evasión fiscal, blanqueo de capitales, adjudicación irregular de contrataciones (Caso Lezo)
ENCE	Uruguay	Contaminación de la zona cercana a su planta papelera en Fray Bentos
Endesa	Centroamérica	Contaminación y fragmentación del territorio por la construcción del Sistema de Interconexión Eléctrica de los Países de América Central
	Chile	Desplazamiento de comunidades mapuche-pehuenches en el alto Bio-Bio por la presa Ralco
		Corrupción por la donación de 3,5 millones dólares a políticos a cambio de permisos para una obra
	Colombia	Contaminación ambiental del embalse de Muña
		Dstrucción del tejido productivo en Huila por la construcción de la presa El Quimbo
		Deterioro ambiental de la Reserva Forestal de la Amazonía
España	La empresa más contaminante del país	
Perú	Evasión de impuestos	
	Abusos en situación de monopolio en la distribución eléctrica	
FCC	España	Corrupción investigada en los Papeles de Bárcenas, la Operación Petrum y la Operación Acuamed
	México	Opacidad y corrupción en la ampliación del aeropuerto de México
Deterioro del río Verde, destrucción de economía agropecuaria del valle y desplazamiento de población por la construcción de la presa Zapotillo		
Ferrovial	España	Corrupción en el caso Palau
	Nauru	Violación de los derechos humanos, condiciones crueles y degradantes de las personas refugiadas y migrantes en centros de internamiento
Iberdrola	Bolivia	Baja calidad del servicio eléctrico, cortes de luz y alza de tarifas
		Subcontratación y deterioro de las condiciones laborales
	Brasil	Dstrucción de 512 km² de bosque y tierras agrícolas de la Amazonía
		Violación de los derechos de los pueblos indígenas, persecución y criminalización
	España	Incremento de cortes de electricidad a personas con menos recursos
	Guatemala	Precios altos, facturación incorrecta, apagones de electricidad
México	Criminalización y persecución en los megacampos eólicos La Venta III y La Ventosa	
	Violación de los derechos de los pueblos indígenas	

Inditex	Brasil	Explota a trabajadoras en condiciones de esclavitud a través de subcontratas
	Bangladesh, Marruecos, Turquía	Jornadas muy extensas, elevada intensidad en el trabajo, ausencia de adecuadas condiciones de salud y seguridad, reducidos salarios y ausencia del pago de horas extra a su mano de obra, mayoritariamente mujeres
Naturgy (Gas Natural Fenosa)	Colombia	Deterioro de los ecosistemas y modo de vida del campesinado, pueblos afrocolombianos e indígenas por el embalse de Salvajina
		Apagones, sobrefacturación, deterioro de las redes y accidentes en la Costa Caribe.
		Pérdida de los derechos laborales y persecución sindical
	España	Incremento de cortes de electricidad a personas con menos recursos
	Guatemala	Ausencia del servicio eléctrico en zona rural, racionamientos, mal servicio
		Persecución y criminalización de la protesta
México	Violación de los derechos de los pueblos indígenas por el megacampo eólico Bii-Hioxo	
Nicaragua y República Dominicana	Apagones, sobrefacturación, deterioro de las redes y accidentes.	
	Deterioro de los derechos laborales y persecución sindical	
OHL	Arabia Saudí	Sobrecostes en la construcción del AVE a La Meca por no tener en cuenta la arena del desierto
	España	Implicado en diferentes casos de corrupción e irregularidades: Caso Lezo, Son Espases, Caso Bárcenas, <i>tarjetas black</i> de Bankia
	México	Soborno a autoridades mexicanas para la obtención de una contratación pública
Repsol	Argentina	Imposición de la <i>lex mercatoria</i> a través de una demanda en el CIADI y en un tribunal de EEUU ante la expropiación de sus acciones en YPF
		Contaminación por metales pesados del territorio mapuche en Neuquén
		Despidos masivos con la privatización de YPF
	Bolivia	Proceso legal por exportación ilegal y contrabando de hidrocarburos
		Operaciones en 17 territorios indígenas
		Explotación de gas y petróleo en 6 áreas protegidas de gran valor ecológico
	Colombia	Violación de los derechos humanos y represión del movimiento social crítico con la explotación petrolera en Arauca
	Ecuador	Contaminación del Parque Nacional Yasuní. Participa en el Oleoducto de Crudos Pesados que ha afectado a 11 áreas protegidas.
Perú	Actividad en 5 áreas protegidas y derrames del Proyecto de Camisea.	
	Denuncias de la comunidad Tsoraja del pueblo caquinte por violación de los derechos indígenas	
Santander	Brasil	Financiación del proyecto de la presa hidroeléctrica Santo Antonio en la Amazonía que afecta a más de 10.000 personas y dos zonas protegidas con alta biodiversidad
	Colombia	Financiación de la presa Hidroituango con riesgo de derrumbe y donde se ha producido la evacuación de miles de personas. La presa ha incrementado la violencia en el territorio
	España	Compañía del Ibex35 con mayor número de filiales en paraísos fiscales. Implicación en casos de evasión fiscal como <i>Panama papers</i> y <i>Paradise papers</i>
		Financiación de empresas fabricantes de armamento
		Desahucios a personas sin recursos económicos

Telefónica	Argentina	Explotación de trabajadoras, mayoritariamente mujeres, en <i>call center</i>
	Bolivia	Denuncia al gobierno boliviano ante el CIADI por la nacionalización de ENTEL
	Chile	Prácticas de persecución a sindicatos y trabajadores/as organizadas
	Colombia	Prácticas de persecución a sindicatos y trabajadores/as organizadas
	España	Recorte a la mitad de la plantilla de personas trabajadoras e incremento de la brecha salarial
	Perú	Despidos masivos de trabajadores tras la privatización

Fuente: elaboración propia, a partir de la base de datos de OMAL (www.omal.info) y referida a los conflictos ocasionados por las actividades de las multinacionales españolas en las dos últimas décadas.

Índice de tablas y gráficas

Gráfica 1. Evolución de la inversión extranjera directa (1980-2017)	32
Gráfica 2. Tratados de inversión firmados a nivel mundial (1980-2017)	45
Gráfica 3. La IED española a nivel mundial (1993-2018)	104
Gráfica 4. La IED española en América Latina (1993-2018)	106
Gráfica 5. La IED española acumulada por áreas de destino (1993-2018)	109
Gráfica 6. Deuda total en España (1994-2018)	129
Gráfica 7. Entradas de inversión extranjera directa en España (1993-2018)	139
Cuadro 1. Cronología de las principales privatizaciones y ventas de empresas latinoamericanas a compañías españolas (1990-2003)	114
Tabla 1. Las mayores transnacionales del mundo según ingresos, beneficios y capitalización bursátil (en millones de dólares)	21
Tabla 2. Las mayores multinacionales no financieras, según su grado de internacionalización	39
Tabla 3. Los mayores millonarios del mundo	41
Tabla 4. Las mayores empresas españolas según ingresos, beneficios y capitalización bursátil (en millones de euros)	75
Tabla 5. Año de fundación de las mayores empresas españolas	80
Tabla 6. Empresas del Instituto Nacional de Industria (INI)	82
Tabla 7. Las 20 primeras empresas españolas en 1975, según ventas	87
Tabla 8. Privatizaciones de empresas públicas españolas	102
Tabla 9. Dimensiones e impactos de las actividades de las multinacionales españolas	118
Tabla 10. Porcentaje de ventas en el extranjero sobre el total de ingresos de las principales multinacionales españolas (2017)	131
Tabla 11. Privatizaciones de empresas estatales en América Latina (1990-2006)	185

Tabla 12. Adquisiciones de empresas privadas por parte de multinacionales españolas (1995-2010)	187
Tabla 13. Ingresos de las mayores empresas transnacionales españolas (2002-2017)	188
Tabla 14. Beneficios de las mayores empresas transnacionales españolas	189
Tabla 15. Principales impactos de las multinacionales españolas en América Latina	190

