



Economistas  
sin Fronteras

Dossieres EsF  
n.º 39, Otoño 2020

# LA OLIGOPOLIZACIÓN DE LA ECONOMÍA



# ÍNDICE

<b>PRESENTACIÓN: LA OLIGOPOLIZACIÓN DE LA ECONOMÍA</b>	<b>4</b>
José Ángel Moreno Izquierdo <i>Economistas sin Fronteras</i> <i>y Plataforma por la Democracia Económica</i>	Juan A. Gimeno Ullastres <i>UNED y Economistas sin Fronteras</i>
<b>EL CRECIENTE PODER DE MERCADO DE LAS GRANDES EMPRESAS: IMPLICACIONES ECONÓMICAS</b>	<b>9</b>
Antón Costas Comesaña <i>Universidad de Barcelona</i>	
<b>LA PROBLEMÁTICA FISCAL DE LAS GRANDES CORPORACIONES: ELUSIÓN, CORRUPCIÓN Y PARAÍDOS FISCALES</b>	<b>13</b>
Carlos Cruzado Catalán <i>GESTHA (Sindicato de Técnicos del Ministerio de Hacienda)</i>	
<b>LOS CONGLOMERADOS FINANCIEROS: EL PODER SOBRE EL PODER</b>	<b>17</b>
Juan Torres López <i>Universidad de Sevilla</i>	
<b>OLIGOPOLIOS TECNOLÓGICOS: NUEVAS LEYES ECONÓMICAS, VIEJAS DINÁMICAS CORPORATIVAS</b>	<b>21</b>
Ignacio Muro Benayas <i>Plataforma por la Democracia Económica; Economistas Frente a la Crisis;</i> <i>miembro del Patronato de Economistas sin Fronteras</i>	
<b>IBEX 35, EL PODER ECONÓMICO QUE HA MARCADO LA HISTORIA DE ESPAÑA Y SU FUTURO</b>	<b>26</b>
Rubén Juste de Ancos <i>Doctor en Sociología</i>	
<b>EL «CALLEJÓN DEL GATO» CAPITALISTA: DISPUTAS FRENTE AL PODER CORPORATIVO EN LA NUEVA NORMALIDAD</b>	<b>30</b>
Gonzalo Fernández Ortiz de Zárate <i>Observatorio de Multinacionales en América Latina (Paz con Dignidad-OMAL)</i>	
<b>LA DEMOCRACIA EN LA EMPRESA: UNA ALTERNATIVA POSIBLE</b>	<b>37</b>
José Miguel Rodríguez Fernández <i>Universidad de Valladolid</i>	
<b>EL LIBRO RECOMENDADO: EL OLIGOPOLIO QUE DOMINA EL SECTOR ELÉCTRICO: CONSECUENCIAS PARA LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA (ENRIQUE PALAZUELOS)</b>	<b>44</b>
Rodolfo Rieznik Kornblihtt <i>Economistas sin Fronteras</i>	
<b>PARA SABER MÁS</b>	<b>47</b>



Economistas  
sin Fronteras



# Economistas sin Fronteras

**Economistas sin Fronteras** (EsF) es una Organización No Gubernamental de Desarrollo (ONGD), fundada en 1997 en el ámbito universitario, que actualmente integra a personas interesadas en construir una economía justa, solidaria y sostenible, con una orientación prioritaria en la erradicación de la pobreza y las desigualdades.

En **Economistas sin Fronteras** creemos necesario otro modelo de desarrollo, que ponga a la economía al servicio del ser humano y no, como sucede en la actualidad, a millones de personas al servicio de la economía.

Nuestro objetivo es contribuir a la construcción de una ciudadanía socialmente responsable, activa y comprometida con la necesaria transformación social.

Queremos ser una ONG de referencia en la búsqueda de una economía justa y contribuir a facilitar el diálogo y fomentar el trabajo en red de los distintos agentes sociales y económicos. Porque sólo a través del logro de una amplia participación social podremos alcanzar una economía justa.

Gracias a las aportaciones periódicas de nuestros socios podemos planificar y realizar proyectos de larga duración, sin depender de subvenciones.

Si deseas hacerte socio de **Economistas sin Fronteras** y colaborar de forma periódica con nosotros, cumplimenta el formulario disponible en nuestra web:

[www.ecosfron.org](http://www.ecosfron.org)

0 en el teléfono 91 549 72 79

Si crees que nuestros Dossieres te aportan nuevos puntos de vista sobre la economía y quieres apoyarnos, realiza una aportación:

La legislación española para las entidades sin fines lucrativos establece un trato fiscal más favorable para las donaciones realizadas por personas físicas, obteniendo una deducción a la cuota del IRPF.

## CONSEJO EDITORIAL

José Ángel Moreno - *Coordinador*  
Luis Enrique Alonso  
María Eugenia Callejón  
Marta de la Cuesta  
María Luisa Gil Payno  
Juan A. Gimeno  
José María Sumpsi  
Carmen Valor

*Coordinación de este número:*

**José Ángel Moreno Izquierdo**

Economistas sin Fronteras y Plataforma por la Democracia Económica

**Juan A. Gimeno Ullastres**

UNED y Economistas sin Fronteras

ISSN 2603-848X Dossieres EsF



Dossieres EsF, por Economistas sin Fronteras (<http://www.ecosfron.org/publicaciones/>), se distribuye bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivar 4.0 Internacional

(<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).

Se permite la reproducción total o parcial y la comunicación pública de la obra, siempre que no sea con finalidad comercial y siempre que se reconozca la autoría de la obra original. No se permite la creación de obras derivadas.

**Dossieres EsF** es una publicación digital trimestral de Economistas sin Fronteras.

Imagen de cubierta y maquetación:  
LA FACTORÍA DE EDICIONES, SL

**Economistas sin Fronteras**

c/ Gaztambide, 50

(*entrada por el local de SETEM*)

28015 Madrid

Tel.: 91 549 72 79

[ecosfron@ecosfron.org](mailto:ecosfron@ecosfron.org)

c/ Ronda s/n Bolunta

48005 Bilbao

Tel.: 94. 415 34 39

[ecosfron.euskadi@ecosfron.org](mailto:ecosfron.euskadi@ecosfron.org)

## LA OLIGOPOLIZACIÓN DE LA ECONOMÍA

**José Ángel Moreno Izquierdo**  
*Economistas sin Fronteras*  
*y Plataforma por la Democracia Económica*

**Juan A. Gimeno Ullastres**  
*UNED y Economistas sin Fronteras*

Consignar que la economía actual, tanto en los diferentes países como a escala mundial, está intensamente oligopolizada es una simple obviedad. Una obviedad que refleja un fenómeno patente desde hace mucho y acelerado desde finales de la década de 1970, de la mano, en buena medida, de las políticas neoliberales. Es difícil encontrar un sector económico que no tenga un elevado grado de concentración, en el que no dominen abrumadoramente pocos grupos empresariales, que disponen así de un poder de mercado determinante.

La evidencia empírica es incontestable. Como varios trabajos académicos recientes muestran, los márgenes de beneficio —«la más expresiva de las medidas del poder de mercado»,<sup>1</sup> en cuanto que revelan la capacidad empresarial de incrementar el beneficio— vienen aumentando tendencialmente en las grandes empresas<sup>2</sup> (al margen, por supuesto, de coyunturas concretas —como la actual— y de circunstancias específicas de determinados sectores). Un fenómeno general, pero que se aprecia con especial intensidad en los sectores más avanzados tecnológicamente, y en particular en el de las llamadas empresas tecnológicas, en las que factores como la inteligencia artificial, la gestión masiva de datos (el *big data*) y las situaciones de «monopolio natural»<sup>3</sup> permiten un grado de dominio del mercado y unas capacidades de manipulación de los clientes

y de extracción de beneficio muy superiores a los disponibles por las grandes empresas tradicionales (razones por las que cuatro de ellas han sido recientemente investigadas por el Congreso de EE. UU.).<sup>4</sup>

Es una clara manifestación de lo que se considera oligopolio: un mercado dominado por pocas empresas, en el que las actuaciones de cada una repercuten severamente en las demás, en el que se generan precios y beneficios superiores a los posibles en condiciones más competitivas y en el que se producen al tiempo dos procesos paralelos, no siempre coherentes: competencia feroz entre las empresas dominantes y acuerdos entre ellas —explícitos o tácitos y tanto más fáciles cuanto menor sea el número de empresas dominantes— para consensuar las condiciones de esa competencia, para garantizar beneficios en determinadas condiciones y para establecer barreras de entrada lo más elevadas posible.

Las barreras tradicionales eran (y siguen siendo) las economías de escala, la diferenciación de marcas, las fuertes inversiones en publicidad y reputación y la posibilidad de expulsar a competidores a través de la fijación temporal de precios artificialmente bajos. Pero las grandes empresas están demostrando una notable creatividad en la creación de nuevas formas de barreras, a lo que dedican considerables recursos. Se trata, por tanto, de procesos que posibilitan —en el marco de un equilibrio inevitablemente inestable— una competencia relativamente consensuada y una alianza común para garantizar el mercado frente a competidores potenciales. Procesos, no se olvide, que entrañan una generación de beneficios extraordinarios —rentas, en el lenguaje económico— que reflejan una capacidad de extracción de riqueza que no deriva del simple funcionamiento del mercado; es decir, que es fruto de posiciones de poder que posibilitan innegables mecanismos de explotación. No es de extrañar, por eso,

1. E. Ontiveros (2018), «Poder de mercado en ascenso», *El País-Negocios*, 14/10/2018.
2. J. De Loecker, J. Eeckhout y G. Unger («[The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications](#)», *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 135, Issue 2, mayo de 2020) lo demuestran para EE. UU. desde 1955 a 2016. Por su parte, F. J. Díez, D. Leigh y S. Tambunlertchai («[Global Market Power and its Macroeconomic Implications](#)», *IMF Working Paper*, WP/18/37, 2018) lo hacen para un conjunto de 74 países desde 1980 a 2016.
3. Derivadas de la existencia de costes marginales prácticamente nulos, que posibilitan rendimientos permanentemente crecientes y que facilitan a las empresas precursoras en un nicho de mercado la conquista absoluta o casi de ese mercado. Puede verse sobre esto el artículo de I. Muro en este número.

4. <https://elpais.com/tecnologia/2020-07-29/en-directo-amazon-apple-facebook-y-google-se-defienden-en-el-congreso-de-ee-uu.html>

que los mayores rendimientos vengán coincidiendo en las firmas con mayor poder de mercado.<sup>5</sup>

Es, por otra parte, un fenómeno que se retroalimenta. Son evidentes las ventajas que el tamaño empresarial comporta en muchos aspectos esenciales<sup>6</sup>: mayor capacidad de inversión y de aprovechamiento de las innovaciones, mayor capacidad de beneficiarse de los costes decrecientes y, por tanto, de la escala productiva, mayor capacidad negociadora tanto a nivel interno —con los trabajadores— como externo y mayor capacidad de influencia en los reguladores y, en general, en las administraciones públicas. Algo que está en la base de la tendencia al incremento del poder de mercado de las empresas más poderosas y de la consiguiente tendencia al crecimiento de la concentración empresarial (expulsando competidores, pero también —y profusamente a lo largo de las últimas décadas— a través de fusiones y adquisiciones).

No es, desde luego, algo indoloro a nivel económico y social: los niveles superiores de precios y beneficios que los mercados oligopólicos propician perjudican directamente a los consumidores, pero también están impulsando relevantes efectos negativos adicionales. Como sintetiza en el artículo antes citado Emilio Ontiveros y explica con detalle Stiglitz en su último libro,<sup>7</sup> los beneficios altos conseguidos vía poder de mercado están desincentivando la inversión y la innovación y debilitando así la eficiencia, la productividad y el potencial de crecimiento económico, pero también están presionando a la baja en los salarios, contribuyendo a la reducción de la participación de las rentas salariales en las correspondientes rentas nacionales y, por lo tanto, impulsando el intenso aumento de las desigualdades que experimenta la mayoría de las economías nacionales.

No es tampoco nada original recordar que se trata de un fenómeno cada vez más extendido y cada vez más intenso, que la relajación de la regulación antimonopolio ha propiciado<sup>8</sup> y que la globalización económica

ha generalizado en las últimas décadas en el conjunto de la economía mundial. Una globalización impulsada en buena parte por las grandes corporaciones transnacionales, que han buscado en ella su espacio operativo óptimo. Se ha ido consolidando y fortaleciendo en las últimas décadas, así, un número considerable de empresas de gran dimensión que operan a nivel global —no pocas con volúmenes de negocio ampliamente superiores al PIB de muchas economías nacionales—, pero también muy interpenetradas accionarialmente y, por ello, crecientemente condicionadas al poder de decisión y de mercado de una élite mucho más reducida. Un trabajo de notable repercusión de 2011<sup>9</sup> lo constataba con claridad: 147 corporaciones controlaban el 40% del capital accionarial total de 43.060 grandes transnacionales analizadas. Algo que parece dar la razón a las viejas tesis marxianas de la centralización y la concentración del capital, que implican no sólo la consolidación de empresas cada vez mayores y con mayor poder de mercado, sino también la creciente acumulación del capital en manos de un número decreciente de personas o entidades.<sup>10</sup>

En este contexto, las grandes empresas transnacionales controlan los principales sectores económicos —en la producción, en la distribución y en los servicios— a escala mundial, conformando además un nuevo modelo productivo que alcanza todos los rincones del sistema económico y que se vertebra internacionalmente a través de complejas cadenas de valor, encabezadas por las matrices y conformadas por sucursales y filiales y por una larga serie de empresas subcontratadas y proveedoras formalmente independientes, pero que dependen estrechamente de ellas —en ocasiones, no sólo de una— y que frecuentemente no son más que instrumentos externalizados de su sistema productivo.

Grandes corporaciones que, además, suelen conformar conglomerados multiproducto que operan en más de un sólo sector y que, como a nivel nacional, compiten incansablemente entre sí, pero que también establecen alianzas. Y no sólo en sentido estrictamente comercial, para garantizar y proteger las condiciones de competencia en mercados concretos, sino también para la salvaguarda corporativa de sus intereses generales a escala internacional: por ejemplo, defendiendo

5. Como recuerda —en base a diferentes trabajos empíricos— J. E. Stiglitz en *Capitalismo progresista*, Taurus, Barcelona, 2020.

6. Sigue siendo muy recomendable sobre esto S. Bowles y R. Edwards, *Introducción a la economía: competencia, autoritarismo y cambio en las economías capitalistas*, Alianza Universidad, Madrid, 1990, págs. 138-141. Un buen análisis pormenorizado puede verse en R. Clarke, *Economía Industrial*, Celeste Ediciones, Madrid, 1993.

7. Stiglitz, *op. cit.*

8. Stiglitz, *op. cit.*, refleja claramente los efectos de esta relajación en EE. UU.

9. S. Vitali, J. B. Glattfelder y S. Battiston, «[The network of global corporate control](#)», *PLoS ONE*, n.º 6, 19/9/2011.

10. Para el caso español, tiene mucho interés el análisis de las interrelaciones del capital de las grandes empresas españolas realizado por I. Santos Castroviejo, *La élite del poder económico en España*, Maia Ediciones, Madrid, 2013.

posiciones empresariales comunes en convenios económicos bilaterales y multilaterales entre Estados y plataformas, acuerdos y alianzas público-privadas que se crean para la consecución de objetivos globales en ámbitos como el comercio, la inversión, las finanzas, la alimentación, el desarrollo, la salud, el cambio climático, etc. Instancias en las que las grandes corporaciones vienen actuando cooperativamente con creciente eficacia para la óptima orientación de las agendas hacia estrategias y metas coherentes con sus intereses.<sup>11</sup>

Son todas las anteriores algunas de las características y consecuencias más destacadas del **poder económico** que las grandes empresas detentan cada día más acusadamente. Un poder que se ha hecho tan determinante en nuestro tiempo que ha propiciado una progresiva consolidación de la capacidad de condicionamiento de las grandes empresas en **otras dimensiones**.<sup>12</sup>

Ante todo, **en la esfera política**, y tanto a escala nacional como internacional. En la primera, resulta ya reiterativo recordar la influencia corporativa —incluso en los países más desarrollados y democráticos— en los tres poderes del Estado, en muchos partidos políticos —algunos impulsados directamente por las grandes empresas— y en las administraciones públicas a través de múltiples y frecuentemente enmarañados canales: puertas giratorias, *lobbies*, diferentes formas de ayuda económica, corrupción pura y dura... Una influencia que ha llegado en muchos casos a ser tan intensa, generalizada y estructural que parece dibujar un panorama de dependencia creciente del poder político respecto del corporativo —y del funcionamiento de los mercados, que en buena parte depende de aquél—. O, quizás —como apuntan otros—, de una hibridación —una interpenetración— creciente entre ambos, que desdibuja los límites entre uno y otro y en donde es cada día más cuestionable cuál de los dos desempeña el papel hegemónico. Tanto en un caso como en otro, estaríamos ante un reflejo claro de lo que parece un indudable deterioro de la democracia. Como concluye Stiglitz para el caso de EE. UU. —pero que puede extrapolarse a nivel general—, «no se puede tener una auténtica democracia

con la enorme concentración de poder de mercado y riqueza que caracterizan hoy a Estados Unidos».<sup>13</sup>

Algo que puede apreciarse también en la esfera internacional, en la que es patente la pujante ascendencia de las mayores transnacionales en los principales organismos internacionales, y —como antes se apuntaba— en los principales foros y plataformas internacionales, consiguiendo una cada vez más clara capacidad de orientar en su favor sus criterios, estrategias y decisiones. Un proceso en construcción, pero ya muy avanzado, que algunos autores califican como un nuevo modelo de gobernanza global, que condiciona crecientemente el volumen y el carácter de las relaciones económicas internacionales y que no hace sino fortalecer el peso político de las grandes empresas a escala nacional.

Es una dimensión política del poder corporativo que llega en nuestro tiempo a materializarse incluso a **nivel jurídico**. Y no sólo por la difícilmente negable influencia que las grandes empresas ejercen en las instituciones judiciales de cada país, sino también de la mano de la creciente capacidad de influencia de las grandes empresas transnacionales tanto en el contenido de muchos acuerdos internacionales de comercio e inversión como, sobre todo, en el modo en que se garantizan los derechos empresariales ante actuaciones de Estados firmantes que presuntamente pueden vulnerar las condiciones firmadas. Una garantía profundamente asimétrica —frente a la forma en que se combaten las externalidades negativas empresariales— que se materializa en los procedimientos por medio de los que se dirimen las controversias derivadas de demandas empresariales a Estados a través de tribunales privados —al margen de la Justicia legal— en los que los intereses corporativos tienen un peso decisivo. Es esa desigual *lex mercatoria* sobre la que se erige toda una «arquitectura jurídica de la impunidad»<sup>14</sup> al margen de la Ley general —que ya no es igual para todos—. Una arquitectura que limita significativamente la capacidad de actuación legal de los Estados, posibilitando una nueva capacidad normativa de las grandes empresas<sup>15</sup> que resulta difícilmente compatible con lo que se entiende por democracia.

11. Puede verse sobre esto J. A. Moreno, «¿Hacia un gobierno corporativo de la globalización?», *Dossieres EsF* n.º 28, Invierno/2018.

12. Una explicación sintética y clara de esto y de lo expuesto a continuación puede verse en G. Fernández, *Alternativas al poder corporativo*, Icaria, Barcelona, 2016.

13. J. E. Stiglitz, *op. cit.*

14. J. Hernández Zubizarreta y P. Ramiro *Contra la lex mercatoria*, Icaria, Barcelona, 2015, y A. Guamán, *TTIP. El asalto de las multinacionales a la democracia*, 2015.

15. I. Daugareilh, «Responsabilidad social de las empresas transnacionales: análisis crítico y prospectiva jurídica», Cuadernos de Relaciones Laborales, n.º 1, 2009, 27.

Son manifestaciones del poder de las grandes empresas que se complementan con otra no menos importante: la que cada vez más ejercen en **el plano cultural**. Un poder blando y sofisticado, que refuerza y facilita los anteriores y que moldea gustos, deseos y estilos de vida, haciendo atractivos los productos y la imagen de las grandes empresas, generando consentimiento social y legitimación, colonizando los comportamientos y las actitudes y contribuyendo decisivamente así a posibilitar una creciente hegemonía cultural. Algo que las grandes empresas consiguen por medio no sólo de la publicidad y de las políticas directamente dirigidas a fortalecer su imagen y su reputación, sino también a través de su progresivo control de los medios de comunicación, de la industria del ocio y de la cultura y de su creciente penetración —directa o a través del mecenazgo y del patrocinio— en los ámbitos de la educación, de la investigación, del espectáculo y de la cultura.

Un fenómeno que los avances científico-tecnológicos no han dejado de alimentar a lo largo de las últimas décadas y que puede alcanzar en un futuro inmediato niveles mucho más intensos, efectivos y peligrosos con la revolución en curso en ámbitos como la biotecnología y la nanotecnología, la tecnología digital, la inteligencia artificial, el *big data* y los nuevos estadios de Internet. Una revolución que puede posibilitar a quien la dirija —grandes Estados o grandes empresas— un control más íntimo e imperceptible, pero mucho más estrecho, de las personas, basado en el conocimiento permanente de sus comportamientos, relaciones, gustos, opiniones, aficiones y estado físico y anímico. Pero, aún más allá, incluso en la propia creación de deseos, anhelos y objetivos en el interior de los individuos: en un auténtico pirateo de nuestra voluntad, hackeada —como viene alertando el omnipresente Harari<sup>16</sup>— por poderes que pueden no sólo conocernos mejor que nosotros mismos, sino —más aún que controlarnos— moldearnos de acuerdo con sus intereses, eliminando todo rastro de libertad y haciendo real una distopía que parece combinar los más preocupantes componentes del *Gran Hermano* de Orwell y del *Mundo feliz* de Huxley. La diferencia es que no estamos ante el poder de un Estado absoluto, sino repartido, competido y consensuado entre el oligopolio de las mayores empresas mundiales.

Esta estructura oligopolista generalizada obliga a revisar profundamente muchas de nuestras concepciones y análisis y, desde luego, los fundamentos de la

teoría económica dominante. Los presupuestos de un mercado eficiente fundamentado en un equilibrio general derivado de unos mercados en competencia perfecta resultan ridículamente alejados de la realidad. La ignorancia habitual de factores trasversales, como el poder y las relaciones sociales, lastra un análisis que sigue marcando las publicaciones científicas, los informes oficiales y las políticas públicas. Afortunadamente, parece que instituciones como el Banco Mundial, el FMI, el BCE o el propio Banco de España comienzan a abrir ventanas a la duda y a cuestionar los axiomas neoclásicos. No siempre directamente, pero sí en muchas de las recomendaciones de los últimos años.

Este número quiere contribuir a reflexionar sobre esa realidad evidente.

Es un objetivo que comienza con el examen que hace **Antón Costas** de las implicaciones económicas de la creciente concentración empresarial actual —que probablemente se intensificará tras la crisis de la Covid-19—, prestando una especial atención a las grandes empresas tecnológicas de la «nueva economía» y a los efectos que el poder oligopólico genera en las desigualdades de renta, en la precarización del empleo y en los salarios, recuperando para ello las intuiciones precursoras de la gran Joan Robinson sobre la competencia imperfecta: una forma de competencia que permite a las empresas dominantes generar beneficios extraordinarios tanto vía fijación de precios como de salarios, que está en la base de la tendencia a la depreciación salarial general y en el aumento de la desigualdad económica características de nuestro tiempo. Problemas éstos que el profesor Costas plantea combatir —en línea con las recomendaciones de Joan Robinson— fortaleciendo el poder negociador de los trabajadores, facilitando su participación en el gobierno de las empresas y, especialmente, fomentando la competencia.

Continúa el número con un tema de absoluta actualidad a cargo de **Carlos Cruzado**: la capacidad de las grandes empresas para minimizar sus contribuciones impositivas (sobre todo, el impuesto sobre los beneficios) en base a cada vez más sofisticadas estrategias de ingeniería fiscal («prácticas fiscales abusivas», como las denomina el autor), facilitadas por la falta de armonización tributaria a escala internacional, por una normativa impositiva internacional claramente obsoleta y disfuncional y por la bochornosa existencia de paraísos fiscales («guaridas fiscales»).

16. Y. N. Harari, *Homo Deus*, Debate, Barcelona, 2017, y *21 lecciones para el siglo XXI*, Debate, Barcelona, 2018.

Las dos siguientes colaboraciones de este dossier giran en torno a dos sectores específicos: el financiero y el de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación. Al análisis del primero de ellos dedica su artículo **Juan Torres**, que recuerda el particular poder que en las economías nacionales y en la actividad económica internacional ejercen las grandes entidades financieras (bancarias y no bancarias): un sector en el que —en el contexto de una creciente *financiarización* de la economía— se ha producido una concentración especialmente intensa, conduciendo a megaentidades que controlan todos los ámbitos de la actividad financiera, cada vez más orientadas a operaciones especulativas y que constituyen un auténtico «poder sobre el poder», que se despliega en todos los ámbitos de la economía y de la sociedad y que está en la base de muy graves problemas macroeconómicos y del estancamiento —e incluso retroceso— de la propia eficiencia interna del sector.

Sobre las grandes empresas de la economía digital reflexiona **Ignacio Muro**, para quien constituyen la punta de lanza de una nueva forma de capitalismo, generadora de «una nueva oleada de acumulación de capital» caracterizada por la devaluación del trabajo y por la existencia de costes productivos marginales que tienden a cero y utilidades marginales en el consumo crecientes, lo que posibilita economías de escala y crecimientos prácticamente ilimitados. Elementos todos que incentivan una dimensión y una concentración empresariales mucho más intensas que las características de la economía tradicional, conduciendo a la conformación de «campeones únicos globales en cada sector», dotados de una capacidad financiera que fortalece sus ventajas comparativas y que potencia las tendencias a la concentración.

El dossier gira a continuación su atención a la realidad de la gran empresa española con el artículo de **Rubén Juste**, que examina la incidencia del poder económico en la reciente historia de nuestro país a la luz de la evolución del IBEX 35 y de las principales empresas que lo integran, sus intrincadas relaciones con el poder político y las razones políticas que influyeron en su creación, así como la confluencia de intereses entre ambos poderes, «el modelo de país» al que aspiraban y los grandes rasgos —y debilidades— del modelo de crecimiento económico que esa confluencia ha ido consolidando desde comienzos de la década de 1990.

Tras ello, el artículo de **Gonzalo Fernández** retorna a la dimensión global del poder corporativo en la

«nueva normalidad» que previsiblemente se generalizará tras la crisis del coronavirus, en la que cabe pensar que se acelerarán algunas de las contradicciones de la situación anterior, incentivando en las grandes empresas transnacionales respuestas que pueden incidir significativamente en su carácter y en su relación con el poder político, alumbrando una nueva configuración del orden global. El autor señala, en este sentido, las principales mutaciones de este nuevo orden, entre las que figura un salto adicional en las tendencias a la concentración y centralización del poder corporativo y a la consolidación de su capacidad de influencia. Un panorama posible, pero no inapelable, frente al que el artículo apunta los rasgos esenciales de la acción que cabe plantear desde las fuerzas democráticas y desde la sociedad civil para combatirlo y para reconducir, en su lugar, hacia una normalidad emancipadora alternativa.

Finalmente, explora **José Miguel Rodríguez** en el último de los artículos las posibilidades que puede brindar la participación laboral —y de otros participantes básicos— en el gobierno de las grandes empresas y, en definitiva, su democratización para mitigar la unilateralidad y la excesiva capacidad de condicionamiento de las que disponen y para hacerlas más útiles para la sociedad —más responsables socialmente—. Una exploración en la que —en buena parte al hilo de las investigaciones que se vienen realizando en el francés Collège des Bernardins— examina la necesidad de superar la ideología de la creación de valor para los accionistas, de consolidar un nuevo «contrato de empresa», de establecer un estatuto de directivos y gerentes diferente del dominante —no sólo responsable ante los accionistas—, de desarrollar nuevas formas de empresa presididas por una «misión» no exclusivamente lucrativa y de avanzar hacia formas más exigentes de regulación y supervisión —de «constitucionalización»— de las grandes empresas transnacionales.

El dossier se completa con las secciones habituales de «El libro recomendado» —en la que nuestro compañero de EsF **Rodolfo Rieznik** reseña la reciente obra de **Enrique Palazuelos** *El oligopolio que domina el sector eléctrico*— y «Para saber más», en la que sugerimos algunos libros de interés sobre el tema central del número.

No puede terminarse esta presentación sin el profundo agradecimiento de los coordinadores del dossier y de Economistas sin Fronteras a todos los que han tenido la generosidad de colaborar en él. ■

**Antón Costas Comesaña**  
*Universidad de Barcelona*

Un siglo más tarde, el capitalismo ha vuelto a adquirir uno de los rasgos que le caracterizaron durante las décadas finales del siglo XIX y primeras del siglo XX: una elevada concentración empresarial en la mayoría de los sectores tradicionales de la vieja economía, así como la creación de monopolios en actividades de la nueva economía relacionadas con las tecnologías de Internet.

Muy probablemente, esta tendencia a configurar formas de mercado en las que un sector o industria está dominado por una sola empresa (monopolio) o por un pequeño número de empresas (oligopolio) se va a ver acentuada con la crisis económica que seguirá a la crisis sanitaria de la Covid-19. Ya sea por la vía de la desaparición de muchas empresas o por las dificultades para sobrevivir de otras, es muy probable que se produzca una nueva oleada de fusiones y adquisiciones de empresas que acentúe la concentración sectorial.

Las implicaciones económicas de esta creciente oligopolización son de diferente naturaleza. Algunas se relacionan con el funcionamiento de las industrias (barreras de entrada, reducción de números de competidores, débil productividad, baja inversión, pérdida de capacidad de innovación y dinamismo económico). Otras son de naturaleza socioeconómica (bajos salarios, precarización del empleo, desigualdad de renta y riqueza). Y aún están también sus efectos políticos (influencia sobre la política, populismo) y sus efectos sobre la ética del capitalismo (Adam Smith apuntó a «la corrupción de los sentimientos morales de los muy ricos» como uno de los efectos del poder de mercado).

En este ensayo abordaré las implicaciones económicas del poder de mercado relacionadas con los bajos salarios, la precarización del empleo y la desigualdad en la distribución de la renta. El focalizar en estos efectos me llevará a una relectura de los trabajos de Joan Robinson, pionera en romper con el modelo clásico de competencia perfecta para crear una nueva área de estudio sobre la economía de la competencia imperfecta y sus consecuencias sobre los salarios y el

empleo. El análisis de Joan Robinson nos permitirá también acercarnos a las soluciones frente a las situaciones de poder de mercado.

### **La nueva-vieja piel del capitalismo: la concentración empresarial**

La evidencia empírica sobre el aumento de la concentración y oligopolización de las economías desarrolladas es incuestionable. Hace unos meses, *The Economist* publicó un número especial sobre «Trustbusting in the 21st Century» (November 17st, 2018), en el que su autor, Patrick Foulis, señalaba que estamos en una época dominada por oligopolios de la vieja economía y los monopolios de la nueva economía («An Age of giants») que provocan una debilitación de la competencia a lo largo de todos los sectores de la economía.

De acuerdo con su definición, una industria puede ser no competitiva si existe una elevada concentración en muy pocas empresas de las ventas, del empleo, de los derechos de propiedad o los datos; y si los beneficios (retornos sobre el capital) son anormalmente elevados durante largos períodos de tiempo y hay pocos abandonos de los incumbentes o entradas de nuevos competidores. La investigación de *The Economist* no deja lugar a dudas de que todas esas implicaciones se producen en la actualidad.

Los incumbentes rechazan la idea de que tienen una vida fácil. Sostienen que, aunque se han consolidado en los mercados domésticos, la globalización mantiene viva la competencia. Pero en industrias que están menos sometidas al comercio, las empresas están teniendo enormes retornos. *The Economist* ha calculado que el monto de beneficios extraordinarios («anormal») es del orden de 660 miles de millones de dólares. El 78% de esos beneficios extraordinarios se producen en la economía norteamericana, el 28% en la europea y el 2% restante en el resto de economías, incluida la china.

Mientras los oligopolios de la vieja economía han logrado una situación de confort (en muchas industrias, cuatro grandes empresas tienen una cuota de mercado desproporcionada), los de la nueva economía han logrado construir rápidamente un elevado poder de mercado y de concentración de la propiedad. Además, muestran una elevada proclividad a absorber a todas las nuevas entrantes con capacidad para hacerles daño en alguno de sus negocios. Esta conducta es equivalente a establecer barreras de entrada en sus mercados.

Sin embargo, la preocupación por las implicaciones económicas de los oligopolios de la nueva economía no viene tanto de su cuota en los mercados de bienes y servicios, el caso de los oligopolios de la vieja economía, como en una clase diferente de concentración empresarial: la cuota de mercado sobre nuestras mentes y formas de vida cotidiana: número de horas a la semana que pasamos navegando, porcentaje de personas que usan las redes sociales, uso de las redes para comparar precios y hacer compras *online*, uso del teléfono móvil como *ticket*, tarjeta de embarque en aviones y trenes o para pagar en establecimientos. Las cuotas medias de mercado en este tipo de actividades son muy elevadas, especialmente entre los adultos jóvenes, cosa que hace prever que esa cuota aumente a lo largo del tiempo.

Además, el modelo de negocio de los oligopolios tecnológicos es diferente del de los oligopolios tradicionales. En general, el negocio de las plataformas no se basa tanto en una transacción de dinero a cambio de bienes y servicios como en una exacción, mediante comisiones de diverso tipo, sobre los usuarios u otras empresas que quieren acceder a las bases de datos de las plataformas. De hecho, muchos de los mercados de las empresas tecnológicas no conllevan el uso de precios, sino que son transacciones entre servicios suministrados de forma gratuita a los consumidores a cambio de retener y usar sus datos. De esta forma, al actuar como un comisionista, el sector tecnológico se transforma en una especie de nube que cubre toda la economía de consumo. Esto hace que sea difícil sustituirlos. A medida que acumulan datos sobre nosotros, se hace más difícil que podamos decidir cambiar de proveedor.

El temor es que, en un futuro no lejano, la inteligencia artificial pueda hacer que las máquinas de las diferentes redes que utilizan los consumidores para sus búsquedas o sus compras coludan entre ellas a la hora de hacer elecciones de compra con nuestros

datos, de forma que lleven a elegir servicios de calidad y precio distintos de los que elegiríamos nosotros.

Los beneficios, como porción del PIB, de los oligopolios tecnológicos no son aún una cantidad desproporcionada. Sin embargo, su capitalización en bolsa sí es desproporcionada en relación con esos beneficios, superando en mucho a la capitalización de las grandes empresas de la vieja economía. Esto sugiere que lo que están haciendo los inversores es anticipar que el poder de mercado de los oligopolios tecnológicos irá al alza, por su mayor capacidad que los oligopolios de la vieja economía a la hora de extraer renta de los consumidores y de otras empresas del resto de la economía.

A finales de los años setenta, después del protagonismo de las políticas antimonopolio y de defensa de la competencia en los años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial, Robert Bork, un académico y juez norteamericano, publicó *The Antitrust Paradox*, un influyente libro en el que sostuvo que las grandes empresas eran eficientes y que muchas industrias con elevada concentración eran competitivas. Además, Bork argumentó que no había relación lógica o empírica entre concentración, competencia, beneficios y salarios. Sin embargo, en la actualidad existe una amplia investigación económica cuyos resultados vinculan la concentración con los elevados beneficios y la caída de los salarios.

### **Poder de mercado y bajos salarios: relejendo a Joan Robinson**

Una de las implicaciones económicas más intrigantes de los oligopolios es su capacidad para influir en la determinación a la baja de los salarios. Este vínculo había permanecido olvidado en el análisis económico durante las últimas décadas. Pero las implicaciones macroeconómicas de los bajos salarios sobre la demanda agregada de la economía y sobre el crecimiento a partir de la crisis financiera de 2008 han hecho resurgir el interés por este vínculo.

El estancamiento de los salarios ha sorprendido tanto a los macroeconomistas como a los banqueros centrales, preocupados por las tendencias deflacionistas de la economía. De acuerdo con lo que predice la «curva de Philips» —un economista británico que en los años sesenta estudió las relaciones entre desempleo y salarios—, la reducción del desempleo

durante la recuperación debería haber provocado un aumento de los salarios en las economías desarrolladas. Pero no sucedió así. Esta anomalía ha llevado a interesarse por las implicaciones de la concentración económica en el estancamiento de los salarios y en la desigualdad en la distribución de la renta.

En este contexto, tiene mucho interés releer a Joan Robinson, la economista británica perteneciente al «círculo» de economistas próximos a John Maynard Keynes y la primera mujer en ocupar una posición docente en Economía en la Universidad de Cambridge. Frente al modelo de competencia perfecta que defendía la escuela clásica, Joan Robinson desarrolló una teoría de la competencia imperfecta. Su libro *The Economics of Imperfect Competition*, publicado en 1933, fue toda una revolución intelectual en economía. Un libro, por cierto, traducido al castellano por José Luis Sampedro y publicado por la editorial Aguilar en 1946.

Con esta obra, Joan Robinson, junto con la publicación el mismo año por Edward Chamberlain, economista de la Universidad de Harvard, de su *Theory of Monopolistic Competition*, estableció una nueva área de investigación en economía relacionada con la competencia imperfecta. Pero mientras Chamberlain se orientó al campo de la organización industrial, Robinson desarrolló su investigación en el campo de la economía laboral, analizando las implicaciones en este terreno de las situaciones de poder de mercado, con la publicación de *Essays in Theory of Employment* (1937) e *Introduction to the Theory of Employment* (1937).

Según Robinson, bajo competencia perfecta las empresas pagan a sus trabajadores un salario igual al valor de la última unidad producida. Un empleador no podría pagar menos, porque otra empresa sería capaz de pagar un poco más, hasta el nivel donde el salario se igualaría con lo que la empresa podría obtener por la última unidad vendida. La última unidad vendida, la unidad «marginal», determina el valor de lo que el trabajador ha producido, lo cual, a su vez, determina el salario.

Pero Robinson señaló que, si los mercados son imperfectamente competitivos, algunas empresas pueden tener «poder de mercado» que les permita obtener rentas económicas extraordinarias, debido a que no son totalmente eliminadas por la competencia. Robinson desarrolló una teoría del «monopsonio» para referirse a la capacidad que las empresas con poder de mercado pueden aplicar en la determinación de los

salarios en el mercado laboral. Este poder de monopsonio es simétrico al término más familiar de poder de monopolio, que permite a las empresas con poder de mercado fijar un precio a sus productos por encima de sus costes, obteniendo así un beneficio de monopolio. De la misma forma, el poder de monopsonio permite a los empleadores pagar a los trabajadores menos del valor de su producción, obteniendo por este lado también un beneficio extraordinario.

En la actualidad existe una amplia investigación económica de carácter empírico cuyos resultados vinculan la concentración empresarial con los elevados beneficios de los oligopolios y con la caída de los salarios, en la dirección de lo pronosticado por el análisis teórico de Robinson. De hecho, los oligopolios con mayor nivel de beneficios son los que han experimentado un menor crecimiento de los salarios. Los trabajos publicados a partir de 2015 por Jason Furman y Peter Orszag (el primero presidió el Consejo de Asesores Económicos y el segundo fue director de la Oficina Presupuestaria del Congreso, ambos de Estados Unidos) han puesto de manifiesto los fuertes vínculos que existen entre poder de mercado, débil competencia y aumento de la desigualdad. A partir de esos trabajos pioneros, ha surgido una abundante investigación que aporta evidencia empírica muy fuerte sobre los efectos macroeconómicos del poder de mercado sobre el aumento de la desigualdad en las economías desarrolladas.

### Soluciones al poder de mercado de los oligopolios

Los bajos salarios no siempre fueron un problema del capitalismo. Después de la Segunda Guerra Mundial, en los años de 1950 y 1960, los salarios crecieron de forma intensa durante la «Época de Oro» del crecimiento económico. Sin embargo, a partir de finales de los años setenta, el crecimiento de salarios se redujo, y en muchos casos se estancó. Podría pensarse que fue debido al debilitamiento de la productividad por trabajador, pero investigaciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) han encontrado que desde inicios de los años 80 el crecimiento de la productividad del trabajo fue superior al crecimiento medio de los salarios en la mayoría de las economías desarrolladas.

La pregunta es entonces por qué las empresas, pudiendo pagar más a los trabajadores, no lo hacen. Los sospechosos habituales son la globalización,

la automatización y, en general, el cambio técnico, la baja afiliación a los sindicatos y la dificultad de los trabajadores para moverse de una empresa a otra. Pero desde la perspectiva del análisis de Joan Robinson, el responsable principal radica en las situaciones de poder de mercado. A romper estas situaciones se deben dirigir, por tanto, las soluciones.

En un libro reciente, *The Great Economists. How their ideas can help us today* (2018), Linda Yueh se pregunta cómo respondería Joan Robinson al reto actual de los bajos salarios. Señala que, en la medida en que la apropiación de rentas salariales surge de una desigual capacidad de negociación entre empleados y empleadores, un camino que recomendaría Robinson sería aumentar el poder de negociación de los trabajadores. Una vía es a través del fortalecimiento de los sindicatos. Otra es una legislación que sitúe a los trabajadores en una posición de mayor igualdad con los empleadores, por ejemplo, dándoles entrada en los órganos del gobierno de las empresas. En esta línea van las propuestas de reforma del capitalismo de la congresista demócrata norteamericana Elizabeth Warren o las propuestas de los conservadores británicos.

Pero la recomendación principal que surge del análisis de Robinson para remediar el problema de los bajos salarios y la desigualdad inherente se orienta a eliminar la fuente principal del poder de mercado de los oligopolios a través de un aumento de la competencia. Este camino coincide con lo que vienen proponiendo tanto organismos internacionales como la OCDE o las propuestas de gran número de economistas. Por un lado, reformar los mercados de bienes y servicios para eliminar las barreras de entrada y otras cláusulas de los contratos de directivos y empleados que limitan la competencia y reformar la legislación de patentes. Por otro, reformar y fortalecer la política de defensa de la competencia.

La reforma de la política de defensa de la competencia juega un papel muy importante en el caso del poder de mercado de las empresas tecnológicas y de las plataformas digitales. Éstas conforman una nueva realidad que no existía en las décadas finales del siglo pasado. La tradicional política antimonopolio, consistente en su división, no parece la más adecuada a la naturaleza de los nuevos monopolios digitales. Una vía alternativa sería tratar las plataformas como Facebook, Alphabet, Uber o Twitter como empresas de servicios públicos (*public utilities*), en las que los datos de sus clientes fuesen de acceso libre a otras empresas. También es sugerente el camino emprendido por las agencias de competencia europeas, como el caso de la alemana y de la propia Comisión Europea, para modernizar y adaptar la política de competencia a la nueva realidad digital.

En esta modernización, la política de competencia debe ampliar su foco de atención convencional para abarcar las implicaciones macroeconómicas relacionadas con los impactos del poder de mercado sobre el bienestar y la desigualdad. En particular, en el caso de los oligopolios tecnológicos y las plataformas digitales. Como he señalado más arriba, los trabajos de Jason Furman y Peter Orszag han puesto de manifiesto los fuertes vínculos que existen entre poder de mercado, débil competencia y aumento de la desigualdad. Resultados que han sido contrastados por otras investigaciones recientes.

En este inicio del siglo XXI, como ocurrió a inicios del siglo pasado, el creciente poder de mercado de las grandes empresas es uno de los grandes retos de nuestro tiempo. Sus implicaciones económicas sobre los bajos salarios, la precarización del empleo y la desigualdad, además de otros efectos sobre el comportamiento que se analizan en el campo de la economía industrial, merecen la atención prioritaria de los economistas, de las autoridades de defensa de la competencia y de los gobiernos. ■

Carlos Cruzado Catalán

GESTHA (Sindicato de Técnicos del Ministerio de Hacienda)

Tras la crisis financiera de 2008, la caída de la recaudación tributaria en España alcanzó niveles astronómicos. Los grandes impuestos estatales se desplomaron y no recuperaron el mismo nivel, en conjunto, hasta una década después.

Si bien el IRPF y el IVA en 2014 ya alcanzaron un nivel similar de recaudación —aunque el primero lo perdió de nuevo en los dos años siguientes, dada la bajada que conllevó la reforma de 2015—, el Impuesto de Sociedades recaudó algo menos del 50 % que en el año anterior al inicio de la crisis. Y según el dato para 2019, el IRPF ingresó un 20 % más que en 2007, el IVA un 26 % y el Impuesto sobre Sociedades un 45 % menos, siendo el único impuesto, por tanto, que no ha recuperado la recaudación previa a la crisis económica de 2008. Y ello, a pesar de que los beneficios empresariales, antes de impuestos y después de realizar los ajustes intragrupos, han aumentado un 23,3 % en ese mismo período de tiempo.

Según Eurostat, la oficina estadística de la UE, el diferencial de recaudación de los impuestos a las ganancias corporativas en España en relación con la de la media europea, en el año 2019, sería de un -0,5 % del PIB. Por tanto, estaríamos hablando de una menor recaudación anual de algo más de 6.000 millones de euros. A pesar de esta diferencia, el problema de recaudación del Impuesto de Sociedades no es sólo local, aunque alcanzar dicha media y recaudar esos 6.000 millones que nos separan de los países de la Unión supondría un buen dato para nuestro presupuesto, especialmente en este momento de grave crisis económica como consecuencia de la pandemia.

Los bajos niveles de recaudación del Impuesto de Sociedades son fruto de un proceso de rebajas fiscales iniciado hace ya tiempo y que no sólo han afectado al gravamen de los beneficios empresariales, sino, en general, a los impuestos directos. Dicho proceso, que ha supuesto la traslación de imposición directa a indirecta, y dentro de aquélla, de los gravámenes sobre el capital a los del trabajo, es consecuencia directa de la preponderancia de la teoría neoclásica

de la incidencia impositiva. Tal teoría lleva a asumir que los impuestos provocan una pérdida irrecuperable de eficiencia y, por tanto, que lo mejor sería que no existieran. Bajo la misma teoría, si no hay más remedio, mejor que sean indirectos, pues los directos son los que producen mayores y más costosas distorsiones en la asignación de recursos. Y en esta línea han ido durante los últimos años las recomendaciones de organizaciones como la OCDE o el Fondo Monetario Internacional, más allá de reconocer que los impuestos indirectos son regresivos, bajo la premisa de que la progresividad, de acuerdo con todo lo anterior, tendría efectos negativos para el crecimiento económico.

Sin embargo, el FMI, a partir de la edición de octubre de 2017 de su informe *Monitor Fiscal*, invalida tal conclusión, al afirmar que los resultados empíricos no respaldan este argumento, y plantea que las economías avanzadas con niveles relativamente bajos de progresividad en términos del impuesto sobre la renta de las personas físicas pueden tener margen para subir las tasas impositivas marginales sin trabar el crecimiento económico. Asimismo, en dicho informe el Fondo se pregunta por cómo habría que tributar la renta del capital (utilidades, intereses y ganancias de capital). Y la respuesta que se da es que: «La renta del capital está distribuida con más desigualdad que la renta del trabajo; su proporción dentro del ingreso total ha aumentado en las últimas décadas; y a menudo tributa a tasas más bajas (y decrecientes) que la renta del trabajo. Es necesario tributarla debidamente para conservar la progresividad global del sistema de imposición de la renta, desincentivando la reclasificación de la renta del trabajo como renta del capital y uniformando el tratamiento de los diferentes tipos de renta del capital».

Si bien es cierto que el FMI no se refiere en dicho informe a los impuestos sobre el beneficio de las compañías, también lo es que recomienda expresamente a los países *hacer hincapié en la prevención de la evasión y la elusión fiscal*. Y ahí es donde aparece la segunda de las causas que han influido en la

descapitalización de Sociedades, junto al mencionado proceso de rebajas: las prácticas elusivas, que comenzaron denominándose «ingeniería fiscal» y que ahora son más conocidas como «prácticas fiscales agresivas», pese a que lo más correcto sería utilizar el adjetivo de «abusivas».

Dichas prácticas, que son utilizadas fundamentalmente por las grandes compañías transnacionales, se apoyan en la falta de armonización del impuesto a nivel internacional, aprovechando los agujeros de los distintos sistemas tributarios y sus divergencias. Es verdad que la ya vieja concepción del impuesto y de su pago en el lugar donde establece su domicilio la empresa ha provocado que estemos asistiendo a una competencia fiscal entre países por atraer hacia su territorio a las grandes corporaciones con actividad transnacional. Así, se bajan los tipos nominales del impuesto, como ocurre en Irlanda, con el 12,5%, o se facilita, a través de determinados mecanismos, el traslado de beneficios a territorios de escasa o nula tributación, como también ocurre en Irlanda y en otros países de la UE, como Holanda.

Estas políticas repercuten, al final, en el resto de los países, instalándose esa dinámica de bajadas de tipos nominales y, sobre todo, de los tipos efectivos de las mayores compañías, que son las que en mayor medida utilizan todas las posibilidades que les brindan los distintos sistemas tributarios. Y así, con la excusa de acercar tipos nominales y efectivos, se bajan los primeros, en vez de tomar las medidas necesarias para que sean los efectivos los que se aproximen en mayor medida a los nominales. Espiral que en España se ha traducido en que en poco más de diez años hayamos asistido a dos bajadas de tipos, del 35 al 30 y, tras la reforma del 2015, al 25. No obstante, para el sector bancario se mantuvo el 30; no por la intención de que contribuyeran en mayor medida, como consecuencia del apoyo recibido durante la crisis anterior (como en principio plantearon los responsables económicos en el momento de la reforma), sino para evitar la pérdida de valor que conllevaría la reducción de cinco puntos del tipo de gravamen en sus créditos fiscales (como llegó a reconocer expresamente la Asociación Española de Banca en un comunicado), cuyo tratamiento supone otra de las causas del agujero en la recaudación del impuesto.

Como grandes aliados en las prácticas de planificación agresiva de las grandes corporaciones transnacionales, nos encontramos a los mal denominados paraísos

fiscales, que más bien deberían ser conocidos como guaridas fiscales. Territorios que constituyen un eslabón fundamental para dichas prácticas elusivas y que, a pesar de la petición de Angela Merkel y Nicolas Sarkozy en la cumbre del G20 en Londres, en 2009, de acabar con ellos, como condición mínima para reformular la nueva arquitectura del sistema financiero mundial, una década después tienen, si cabe, más músculo que entonces. Quizás por ello, esa nueva arquitectura del sistema brille por su ausencia y las palabras de Sarkozy en ese momento —«Hoy se nos ofrece una oportunidad histórica para moralizar un sistema que se ha vuelto tremendamente inmoral»— definen la realidad actual por sí solas.

Sin voluntad política difícilmente se pondrá coto al papel de las guaridas fiscales, y así el proceso de elaboración de la lista europea de «países y territorios no cooperadores en materia fiscal», que tantas esperanzas levantó como un paso en la línea de combatirlos, ha derivado en que, hoy, únicamente una docena de territorios aparezcan en la lista negra, en la que deberían estar incluidos más de un país de la propia UE, aplicando los criterios supuestamente utilizados.

Si a este panorama sumamos el hecho de que, en muchos casos, los convenios firmados para evitar la doble imposición han derivado finalmente, en palabras del propio Secretario General de la OCDE, Ángel Gurría, en «convenios de doble exención», llegamos a la situación actual de erosión de las bases imponibles y traslado de beneficios a territorios de escasa o nula tributación de las grandes corporaciones transnacionales.

Pero en este tablero de la elusión fiscal no sólo participan las compañías que «optimizan sus facturas fiscales», como eufemísticamente oímos decir en muchas ocasiones, sino que aparecen, como cooperadores necesarios —a veces, incluso en el estricto sentido penal del término— los expertos en ingeniería fiscal: ellos dan forma a las estructuras necesarias para burlar el principio de capacidad económica que debe regir cualquier sistema fiscal justo, por el que las compañías deberían tributar en función de sus beneficios. Expertos que, en demasiadas ocasiones, provienen del ámbito del diseño y control tributario, como ocurre con altos funcionarios de la Administración tributaria, que traspasan esa puerta giratoria, a veces en viajes de ida y vuelta, poniendo en tela de juicio su independencia, aún cuando su actuación desde el punto de vista legal no merezca en la mayoría de las ocasiones reproche alguno.

En este sentido, sería imprescindible regular detalladamente la actividad de estos expertos, así como las condiciones en las que se pueda producir el traspaso de los provenientes de la Administración, más allá de lo establecido por la Directiva DAC 6, por la que se obliga a los «intermediarios» a declarar las operaciones que se puedan considerar como planificación fiscal abusiva, que pueda contribuir a la reducción de las estrategias de elusión de los grandes grupos transnacionales.

Ante este panorama, desde la explosión de la crisis financiera, hace ya más de diez años, la UE y la OCDE, fundamentalmente, han venido mostrando su preocupación por la situación y planteando la necesidad de acometer reformas para taponar esas vías de agua que la planificación fiscal agresiva y la utilización de las guaridas fiscales conlleva para los sistemas tributarios. Pero lo cierto es que las soluciones no terminan de concretarse y los problemas continúan, incluso con una mayor dimensión, consecuencia del auge en estos años de las compañías que prestan servicios digitales, capaces de eludir incluso en mayor medida, por su propia naturaleza, el pago de sus impuestos sobre beneficios.

No obstante, los sectores empresariales afectados niegan la realidad, como viene ocurriendo año tras año, cuando la Agencia Tributaria publica, en su informe de recaudación anual, los tipos efectivos que pagan las grandes corporaciones sobre su beneficio contable. De esta publicación se infiere que los grupos consolidados sólo tributaron en el periodo 2007-2016 al 6,37% sobre el beneficio contable, frente al 16,02% que pagaron las pymes. Y esta tendencia se mantiene, ya que el último dato publicado, del ejercicio 2018, es del 5,69%, frente al 15,14% de las sociedades no integradas en grupos consolidados.

De acuerdo con ello, serían los 5.397 grupos empresariales, que presentan su declaración del impuesto como tales, los principales causantes del desplome recaudatorio. Y el hecho de que la carga real del Impuesto sobre Sociedades de estos grupos está por debajo de la mitad que la que soportan las pequeñas y medianas empresas se debe fundamentalmente a que en los últimos cuatro años han acaparado el 75% de los 466.990 millones de los dividendos y plusvalías que en ese periodo no tributan en el Impuesto sobre Sociedades, cuyo volumen total está aumentando significativamente en los últimos años. Así, a partir de 2015, el importe exento de dividendos y plusvalías se ha

triplicado respecto del promedio de la década precedente, y en la declaración de 2018, última presentada, se ha disparado a más de 152.638 millones exentos, casi sextuplicando el promedio de la década.

El argumento utilizado para desvirtuar tales datos venía siendo que los tipos efectivos sobre el beneficio contable no reflejaban la realidad de la carga fiscal, ya que se comparaban los impuestos pagados en España con los beneficios obtenidos en todo el mundo, mientras que buena parte de la actividad de muchas de esas compañías tenía lugar en el exterior. Pero la realidad es tozuda y ha hecho buena la manifestación de Ángel Gurría, cuando señalaba que los instrumentos previstos en principio para evitar la doble imposición han provocado la doble exención y, en definitiva, que buena parte de las actividades en el exterior de estas compañías no tributen aquí pero tampoco fuera, o que lo hagan a tipos efectivos mínimos. Así se desprende de la estadística que ha comenzado a publicar la Agencia Tributaria, con los datos procedentes de la relativa a la información País por País, que deben presentar en su domicilio fiscal de residencia las matrices de multinacionales con cifra neta de negocios consolidada a nivel mundial superior a 750 millones de euros para el conjunto de entidades que forman parte de su grupo fiscal.

De dicha estadística se deduce que las 134 grandes multinacionales españolas cuentan con 16.160 filiales (5.193 en España y 10.967 en el extranjero) y que declararon unos beneficios netos mundiales de 91.849 millones (resta de filiales con beneficios y con pérdidas), devengando a nivel mundial un impuesto por sus beneficios de 14.260 millones. Con la limitación de disponer de resultados netos, y no brutos, el tipo efectivo mundial de estas multinacionales en 2016 fue el 15,5%. Cuarenta y nueve multinacionales, acumulando el 31,4% del beneficio neto total, tuvieron un tipo efectivo medio del 3,1%. Si dispusiéramos de resultados brutos (sin contar con las filiales en pérdidas), la carga real del impuesto sería mucho menor. Atendiendo al impuesto pagado en el año con criterio de caja, el tipo efectivo medio de las 134 es el 12,6%, resultando que 27 de ellas, que acumulan el 27,5% del total del beneficio, pagan un tipo efectivo del 0,3%.

Para evitar «la doble exención», debería derogarse el actual régimen de exención y sustituirse por la deducción para evitar la doble imposición, descontando el impuesto realmente pagado por las filiales

en el exterior. Decisión que debería trasladarse, también, al Parlamento europeo —donde recientemente se ha constituido una Subcomisión de Fiscalidad cuyo objeto es la lucha contra el fraude, la evasión y la elusión fiscal y la transparencia con fines tributarios— para eliminar el régimen de exención de dividendos.

Las dificultades para elaborar una lista de territorios considerados guaridas fiscales, que incluya a todos los países que actúan como tales, con independencia de su localización; para la adopción de acuerdos suficientes para acabar con las prácticas abusivas de las transnacionales, más allá de las limitaciones y problemas que, junto al de la voluntariedad, conllevan las 15 medidas BEP; para el establecimiento de una base común para el Impuesto de Sociedades en la UE y para la implantación global de un tipo de gravamen mínimo del impuesto, ponen de manifiesto esa falta

de voluntad política para afrontar este reto. Y está condicionada, sin duda, por el poder que han adquirido las grandes corporaciones, con cifras de negocios superiores en varios casos al PIB de algunos países. Compañías que utilizan su influencia por canales lícitos y, a veces, no tanto, para ralentizar la adopción de las medidas que puedan suponer un freno a las estrategias de elusión, contrarias a la responsabilidad social corporativa.

Porque si una cosa es predicar y otra, dar trigo, las compañías deben demostrar su responsabilidad con la sociedad pagando adecuadamente sus impuestos. Máxime teniendo en cuenta el necesario aumento del gasto público al que ha obligado el refuerzo de la sanidad pública, así como para paliar, con ayudas y subvenciones, el daño sufrido por personas y empresas como consecuencia de la incidencia del coronavirus. ■

Juan Torres López  
Universidad de Sevilla

Si la concentración del capital y la aparición de grandes conglomerados es una constante en todas las industrias capitalistas, en el sector financiero se ha producido aún con más fuerza y con efectos aún más negativos para la eficiencia de los mercados y para el bienestar social.

Entre las diez más grandes corporaciones empresariales del mundo, según el listado que elabora anualmente la revista *Forbes*, seis de ellas son bancos (ICBC, China Construction Bank, JPMorgan Chase, Agricultural Bank of China, Bank of America y Bank of China) y una es una compañía de seguros (Ping An Insurance Group). Ningún país del mundo tiene un PIB mayor que el total de los activos de estas seis corporaciones en conjunto y sólo Estados Unidos (19,4 billones de dólares), la Unión Europea (18,7 billones) y China (14,3 billones) tenían en 2019 un PIB superior al valor de los activos de los tres mayores bancos del mundo (11,28 billones), lo que da una clara idea de la inmensa magnitud de las grandes entidades que dominan el sector financiero del planeta. El Banco de Santander (1,7 billones de dólares) posee activos que superan el valor del PIB español (1,4 billones de dólares).<sup>1</sup> Aunque, como veremos enseguida, lo más relevante de estas grandes corporaciones financieras no es tan sólo su extraordinaria magnitud.

El proceso de concentración financiera no es nuevo, aunque en los últimos cuarenta años se ha reforzado de la mano del proceso de *financiarización* de la economía, que ha modificado la extensión y la naturaleza de la actividad financiera.

La *financiarización* es el proceso que ha ido produciendo, desde los años setenta del siglo pasado, un crecimiento desproporcionado de los flujos financieros en relación con la economía real. Sus manifestaciones son muy variadas. Se puede comprobar, por ejemplo, en el incremento del porcentaje que los diversos servicios financieros representan en el PIB de cualquiera de nuestras economías: en Estados Unidos,

por ejemplo, pasó del 2,5 % en 1947 al 8,3 % en 2006, antes de la Gran Recesión. También en el volumen total y comparado de las ganancias en el sector, más o menos tres veces mayor —según se compare— que en los años sesenta del siglo pasado. Y, por supuesto, en el volumen del crédito o la deuda, que es, al fin y al cabo, el objeto del negocio del sector financiero: en la mayoría de los países más avanzados, el porcentaje sobre el PIB, tanto de la pública como de la privada, se ha multiplicado por dos o por tres, en el mejor de los casos, desde la mitad del siglo pasado hasta la actualidad. Sólo desde que empezó la anterior crisis financiera (2007) hasta finales de 2019, la deuda mundial total aumentó de 97 billones de dólares a 253 billones, bastantes menos de los que habrá cuando se haga el balance de la crisis que estamos viviendo a causa de la Covid-19.

La *financiarización* ha convertido los flujos monetarios, la industria financiera en su conjunto, en la principal fuente de actividad y de ganancia de todas las economías, y en ese caldo de cultivo es en donde se ha reforzado aún más el proceso de concentración financiera.

A mediados de la década de los años ochenta del siglo pasado, los 10 bancos principales de Estados Unidos representaban el 26 por ciento de los activos totales del sector, y los 64 más grandes disponían del 50 por ciento. Desde entonces, en un proceso que ha sido reproducido en casi todos los países avanzados, se han llevado a cabo un promedio de casi 440 fusiones al año. Eso ha dado lugar a que, actualmente, la mitad de los activos del sector esté en manos de los cinco bancos más grandes de Estados Unidos, así como el 65 % de todos los préstamos hipotecarios o casi el 70 % de todas las operaciones con tarjetas bancarias que se realizan en ese país.

El dominio del negocio financiero por parte de los más grandes conglomerados es, en algunos casos, casi completo. En Estados Unidos, los cinco principales eran los tenedores del 97 por ciento del volumen total de derivados, como intereses y *swaps* de tipos

1. <https://www.forbes.com/global2000/#4cc7cde2335d>

de cambio, obligaciones de deuda colateral (CDO) y swaps de incumplimiento colateral (CDS).

En Europa, el proceso de *financiarización* ha producido una concentración bancaria muy parecida a la registrada en Estados Unidos, aunque no a escala continental, sino en el seno de los diferentes países. Y eso mismo ha ocurrido en España. En nuestro país, los cinco mayores bancos dominaban el 31,4% del mercado en 2000, mientras que ahora prácticamente controlan el 70%, después de que sólo en los últimos diez años la economía española haya pasado de tener 45 a 12 bancos relevantes, lo que, entre otras cosas, hace que las tres entidades más grandes del país controlen el 50% de los créditos y recursos del conjunto de la banca y que una de cada dos pequeñas empresas en España sea su cliente.

### Ni un proceso «natural» ni positivo para el conjunto de la economía

Sobre el proceso de creciente concentración financiera suelen predominar dos grandes mitos, ninguno de los cuales tiene mucho que ver con la realidad.

El primero es considerar que la consolidación de esos grandes conglomerados en el mundo de las finanzas es el resultado de un proceso natural, una consecuencia automática e inevitable del funcionamiento de los mercados, que imponen la búsqueda de la mejor escala posible para lograr la máxima eficiencia. El segundo mito se deduce directamente del primero: la concentración bancaria es muy deseable porque es la fuente de más eficacia y competencia.

Así lo defienden no sólo los directivos de las grandes entidades bancarias, sino autoridades y algunos académicos. El presidente de la Asociación Española de la Banca afirmaba en 2017 que lo que sucedía en España, uno de los países con mayor concentración bancaria de Europa, es que existe demasiada competencia (una «competencia salvaje», en sus propias palabras)<sup>2</sup>. Y el gobernador del Banco Central de Francia, François Villeroy de Galhau, defendió las concentraciones bancarias paneuropeas como fuente de competencia, justo lo contrario de lo poco que la Economía sabe con certeza que ocurre en los mercados (que a más

concentración hay más poder de mercado y menos competencia): «El sector financiero europeo necesita competencia y concentración», dijo en su día.<sup>3</sup>

La realidad es que el proceso de concentración financiera ha sido posible, facilitado y directamente impulsado, por cambios legislativos que se han venido realizando en las economías más avanzadas desde los años ochenta y noventa del siglo pasado. Se defendía la idea de que los propios mercados, sin necesidad de normas específicas, podrían poner freno a la concentración, lo que llevaba a relajar las medidas de control o a rebajar los estándares de capital que hasta entonces la habían venido conteniendo. Y, por otro, y al mismo tiempo, se modificaron las normas para permitir que los bancos extendieran su actividad a otros sectores, para que pudieran recurrir casi sin límite al crédito interbancario y al apalancamiento, para que realizaran operaciones fuera de balance y, gracias al régimen de plena libertad de movimientos de capital que se impuso paralelamente, para que consolidaran un tipo de actividad prácticamente fuera del control de las autoridades reguladoras. Las normas que permitieron las adquisiciones, absorciones o fusiones entre ya de por sí grandes bancos con otras compañías financieras, aseguradoras o fondos de inversión dieron lugar a un nuevo tipo de conglomerados muy diferentes a los grandes bancos de antes, las llamadas «grandes instituciones financieras complejas», diecisiete de las cuales controlaban en 2007, al inicio de la gran crisis financiera, los mercados nacionales y mundiales de suscripción de deuda y capital, de préstamos sindicados, valores respaldados por activos (ABS), derivados extrabursátiles (OTC) y obligaciones de deuda garantizadas (CDO).

Quizá el efecto más importante de todos esos cambios normativos que han consolidado los nuevos conglomerados financieros de nuestros días es que no sólo han aumentado la dimensión de las grandes entidades financieras, sino que han mutado la naturaleza del sector financiero.

Éste se comportaba tradicionalmente como un mecanismo dedicado a llevar el ahorro generado en la economía a la actividad productiva por la vía del crédito, para financiar así la inversión necesaria para acumular capital. Con los cambios a los que he hecho referencia, se logró que los activos financieros en los

2. «La AEB defiende la concentración de la banca al ver competencia salvaje». En <https://www.lavanguardia.com/economia/20170623/423610220661/aeb-defiende-concentracion-banca.html>

3. «Banques: le patron de la Banque de France appelle à des fusions». En <https://www.moneyvox.fr/banque/actualites/76078/banque-de-france-plaidoyer-en-faveur-de-la-concentration-du-secteur-financier-europeen>

que se traduce el ahorro dejaron de ser el vehículo que financia la inversión productiva para convertirse en una inversión en sí misma, que proporciona una rentabilidad mayor y más rápida, porque no responde a otra lógica que a la puramente especulativa. En ese caldo de cultivo, las nuevas y cada vez mucho más grandes entidades financieras complejas fueron ampliando sin cesar el dominio de la industria financiera sobre los mercados y las economías en general.

Quizá el caso más flagrante y exagerado sea el del mercado de derivados, que mueve más de 1.000 billones de dólares al año y que nació y se ha desarrollado directamente de la mano de esos cambios normativos y de los grandes conglomerados financieros. El diario *The New York Times* publicó un reportaje el 10 de diciembre de 2010 con un título que ya lo decía todo, «Una secreta élite bancaria regula el comercio de derivados». Comenzaba diciendo lo siguiente:

El tercer miércoles de cada mes, los nueve miembros de una sociedad de élite de Wall Street se reúnen en Midtown Manhattan. Los hombres comparten un objetivo común: proteger los intereses de los grandes bancos en el vasto mercado de derivados, uno de los campos de finanzas más rentables y controvertidos. También comparten un secreto común: los detalles de sus reuniones, incluso sus identidades, han sido estrictamente confidenciales. Extraídos de gigantes como JPMorgan Chase, Goldman Sachs y Morgan Stanley, los banqueros forman un poderoso comité que ayuda a supervisar la negociación de derivados (...) Los bancos de este grupo, que está afiliado a una nueva cámara de compensación de derivados, han luchado para impedir que otros bancos ingresen al mercado, y también están tratando de frustrar los esfuerzos para hacer que la información completa sobre precios y tarifas esté disponible gratuitamente.<sup>4</sup>

Algunos estudios teóricos han tratado de mostrar las ventajas de la concentración bancaria defendiendo que aumenta la eficacia interna, porque reduce costes y proporciona economías de escala, favorece la innovación y la prestación de servicios y porque la competencia exacerbada se considera que incentiva peligrosamente la asunción de más riesgo y disminuye la solidez y la estabilidad del sistema. Sin embargo, la mayoría de los análisis más bien coinciden en señalar efectos negativos de la concentración: se argumenta que los grandes conglomerados son más difíciles de controlar, lo que les permite ir más lejos

en materia de riesgo, como se ha demostrado claramente en la última crisis de 2007.<sup>5</sup> Algunos estudios han mostrado que los problemas sufridos por bancos con más de 250.000 millones de euros en activos se transmiten irremediamente al sector, lo que casi equivale a decir que al conjunto de la economía, mientras que sólo problemas de muy gran envergadura producen ese mismo efecto en bancos de menos de 100.000 millones de activos.

Una de las grandes controversias surgidas en la última crisis financiera fue precisamente que la gran magnitud de los conglomerados que la provocaron impedía que se pudieran tomar medidas drásticas contra ellos para evitar daños mayores al conjunto de la economía, pero eso, al mismo tiempo, enquistaba los problemas de su inestabilidad e insolvencia, que, así, se hacen consustanciales con el sistema y prácticamente irresolubles.

Así lo han reconocido incluso los más altos responsables de algunos bancos centrales. El presidente del Banco de la Reserva Federal de Dallas, Richard Fisher, lo señalaba con toda claridad: en Estados Unidos, el 99,8% de las organizaciones bancarias están sujetas a suficiente disciplina regulatoria o de accionistas o del mercado para contener el riesgo de mal comportamiento que podría amenazar la estabilidad del sistema financiero. Sin embargo, ese control no existe para el 0,2% de la industria, formado por las 12 entidades *Demasiado grandes para caer*, que son, precisamente, las «principales culpables de aumentar la crisis financiera y cuya presencia sigue desempeñando un papel importante en la prolongación de nuestro malestar económico».<sup>6</sup>

Desde el punto de vista macroeconómico, la existencia de este nuevo tipo de conglomerados financieros ha estado asociada a un hecho indiscutible, el aumento en el número de crisis bancarias, sistémicas precisamente por lo que antes he mencionado. En el recuento realizado por Luc Laeven y Fabian Valencia para el Fondo Monetario Internacional, se comprueba que la práctica totalidad de las que se han registrado desde el final de la Segunda Guerra Mundial en Estados Unidos se produjeron a partir de los años

4. «A Secretive Banking Elite Rules Trading in Derivatives». En <https://www.cnbc.com/id/40628316>

5. Arthur Wilmarth. «The Dark Side of Universal Banking: Financial Conglomerates and the Origins of the Subprime Financial Crisis». *Connecticut Law Review*, 41(4), May, 2009.

6. Richard Fisher. *Ending 'Too Big to Fail': A Proposal for Reform Before It's Too Late*. <https://www.dallasfed.org/news/speeches/fisher/2013/fs130116.cfm>

ochenta (151 desde 1970 a 2017).<sup>7</sup> Y es bastante fácil de entender que el gran poder de decisión de estas corporaciones financieras permita influir en la puesta en marcha de políticas que fomentan el recurso al crédito, es decir, en la ampliación de su negocio. En los últimos decenios, en todas las economías avanzadas, los gobiernos han adoptado medidas para facilitar el crédito al consumo, la actividad inmobiliaria vinculada al hipotecario, normas fiscales que incentivan el endeudamiento empresarial, reducción de los ingresos públicos o, en general, políticas que reducen el ingreso de los sujetos económicos, haciéndolos más dependientes de la deuda, que así se ha consolidado como el motor de las economías de nuestro tiempo, con todas las secuelas negativas que eso comporta y que no podemos comentar aquí.

En concreto, la influencia de las grandes corporaciones estuvo detrás de la decisión de prohibir que los bancos centrales siguieran actuando como financiadores, lo cual les obligaba a recurrir al sector privado, aunque eso haya sido a costa de disparar la factura que los gobiernos han de pagar por intereses.

Desde un punto de vista más microeconómico, la concentración bancaria y su vinculación con el predominio de la actividad especulativa se asocia a peores condiciones de acceso al crédito para las pequeñas y medianas empresas y en general para los sujetos que operan en las periferias, mientras que se privilegia el de las empresas de mayor tamaño, y la gran influencia de las corporaciones bancarias impone al conjunto de las empresas una dependencia del crédito muy negativa. Economistas como Stephen Cecchetti y Enisse Kharroubi han demostrado que la financiarización, el crecimiento de la deuda y, en general, del sector financiero están asociados a un crecimiento más lento de la productividad en las economías.<sup>8</sup> Y también se ha podido demostrar

que la concentración financiera no ha contribuido, como se quiere hacer creer, a mejorar la eficiencia del sector. Quizá la mejor prueba de ello es lo que ha demostrado Thomas Philippon: a diferencia de lo que ha ocurrido en cualquier otro sector de la economía, el coste de la intermediación financiera es, hoy día y en términos reales, más o menos el mismo que al final del siglo XIX, e incluso se ha incrementado en los últimos 40 años, justamente cuando se han producido los procesos de financiarización y de reforzamiento de la concentración bancaria.<sup>9</sup>

Sin embargo, la consecuencia más perniciosa del enorme poder que tienen las grandes corporaciones financieras es que su ejercicio no se circunscribe al ámbito de la simple actividad financiera, sino que se proyecta sobre el conjunto de la economía y la sociedad. Los conglomerados bancarios y financieros representan el poder sobre el poder, la última instancia que determina lo que ocurre no sólo en las demás industrias y servicios, sino también en la política, en los medios de comunicación, en la cultura y en la vida cotidiana de cualquier persona. Así es, puesto que —gracias al privilegio que tienen de poder crear ese dinero de la nada— son esos conglomerados quienes disponen sin límite del dinero que las empresas y los individuos necesitamos para generar ingresos, para llevar a cabo prácticamente cualquier tipo de actividad y para sobrevivir. Un privilegio financiero que sólo se puede mantener si los financieros controlan el poder político, una condición que uno de sus más poderosos representantes, David Rockefeller, reconoció paladinamente: «la soberanía internacional de una élite intelectual y de banqueros es preferible al principio de autodeterminación de los pueblos».<sup>10</sup> ■

7. Luc Laeven y Fabian Valencia. *Systemic Banking Crises Revisited*. IMF. Working Paper No. 18/206.

8. Stephen Cecchetti y Enisse Kharroubi. «Why growth in finance is a drag on the real economy». En <https://voxeu.org/article/why-growth-finance-drag-real-economy>

9. Thomas Philippon. «Has the U. S. Finance Industry Become Less Efficient? On the Theory and Measurement of Financial Intermediation». *The American Economic Review*, vol. 105, No. 4 (April, 2015), pp. 1.408-1.438.

10. Cit. en Marc Raoul Jennar. «Le gouvernement des lobbies: la gouvernance contre la démocratie». En Belen Balanya y otros. *Europe Inc. Comment les multinationales construisent l'Europe et l'économie mondiale*, Agone, Elements, Marseille, 2003, p. 17.

**Ignacio Muro Benayas**

*Plataforma por la Democracia Económica; Economistas Frente a la Crisis;  
miembro del Patronato de Economistas sin Fronteras*

Es sabido que las tecnologías digitales (TIC) han revolucionado procesos a partir de la capacidad de explotación sistematizada de información en volúmenes y velocidades desconocidos hasta el momento. Esos cambios son tan intensos que han alterado los modos de producción tradicionales, introduciendo nuevas pautas de lo que es importante y lo que es secundario, o, lo que es lo mismo, nuevas **nociones de valor**.

Sin alterar los elementos que definen la economía capitalista (la **propiedad privada** de los medios de producción, el **mercado** como sistema de intercambio y asignación de recursos y el **trabajo asalariado** como expresión típica de la relaciones de producción), lo que entendemos como ECONOMÍA DIGITAL se configura y reafirma a través de la *transformación radical de valores y procesos* como un nuevo modo de producir. O quizás, como la transición hacia otro modo diferente de producir.

Eso significa que, manteniéndose dentro de las lógicas capitalistas, hay que admitir que, cuando hablamos de economía digital, *no solo estamos hablando de nuevas fuerzas productivas* representadas por la tecnología, sino también de nuevas *relaciones de producción* que afectan a la interconexión entre el hombre y la máquina, entre los hombres entre sí y entre los trabajadores y sus contratadores.

Quizás la primera conclusión de lo dicho es que deberíamos dejar de hablar de «capitalismo», dicho en singular, para pasar a hablar de **capitalismos**, así en plural, pues, cada vez más, aparecen diferentes versiones que difieren en aspectos esenciales sobre qué constituye valor para la economía y cuál es la razón de ser de las empresas y los trabajadores. No es lo mismo el *capitalismo extractivo* asociado a determinadas industrias sometidas a la lógica del *yacimiento* (minería, pesca, petróleo ...), pero que hoy se extiende a las *finanzas*, regidas ya por las mismas lógicas extractivas, que el *capitalismo industrial* (todavía conectado con la creación de riqueza a largo plazo) o la nueva

*economía digital*, con una batería de valores y comportamientos propios.

Desde esa perspectiva, ésta última constituye ya un modo específico de producir que surge especialmente en los **sectores de servicios destinados al consumo** (que representan alrededor de un 20% del PIB global), pero cuyas pautas influyen y contaminan casi todas las actividades, incluida la industria, por su capacidad de promover criterios y valores con gran repercusión en la vida de la gente.

El objeto de estas líneas es mostrar la forma en que la construcción rápida de monopolios globales es resultado de la influencia creciente de la economía digital sobre cada vez más sectores y las consecuencias que esto tiene sobre el desarrollo económico.

### **El nuevo taylorismo sustenta la nueva ola de acumulación de capital**

El taylorismo fue y es mucho más que un conjunto de técnicas productivas. Se trata de una auténtica filosofía que genera un modo de producción y unas relaciones sociales determinadas. Si hace 100 años dio lugar al **capitalismo fordista**, hoy es el sustento del **capitalismo digital**. Si la sistematización de las tareas mecánicas permitió a finales del siglo XIX optimizar la relación entre el obrero y las máquinas, ahora cualquier trabajo intelectual sujeto a rutinas está abierto a la automatización total o parcial.

Lo que las nuevas tecnologías permiten es trasladar la simplificación de los procesos a la **economía de los intangibles**, descomponiendo tareas complejas en rutinas parciales asumibles por aplicaciones digitales y ejecutables por personas aisladas, pero conectadas desde fuera de los perímetros organizativos de las empresas, ubicadas en cualquier lugar, próximo o lejano. Las tareas intelectuales más diversas, como la programación de una computadora, traducir un libro o escribir un escrito legal, ahora se pueden

descomponer en partes muy simples y realizar mediante subcontratas a especialistas de todo el mundo.

Con una primera consecuencia: un mayor control sobre los procesos productivos y los tiempos del trabajador fomentan siempre una nueva oleada de **acumulación de capital**, que va acompañada de una devaluación y depreciación del trabajo. A cada paso dado en la devaluación del trabajo le corresponde un salto en la acumulación de capital y viceversa.

Al estandarizar y devaluar buena parte de las operaciones intelectuales, debilita los mitos de la llamada «**sociedad del conocimiento**», que consideraba que la inversión en formación era la inversión más rentable de este período histórico. El subempleo y la sobrequalificación de los profesionales y la crisis de los créditos para financiar títulos universitarios (gravísima en EE. UU.) son sus síntomas más evidentes.

Los **sistemas de retribución** cambian también con los nuevos modos de producir. Si el taylorismo introdujo los sistemas de retribución variable y el pago de **primas al rendimiento**, planteados como mecanismos de motivación, el desarrollo del trabajo autónomo en sus múltiples formas anticipa **la crisis del salario** como forma de retribución, que el pago por las microtareas soportadas mediante algoritmos expresa en su plenitud. También ahora, esas formas de retribución se venden como manifestación de la libertad del nuevo trabajador, cuando no son más que otra justificación de nuevas formas de dependencia humana.

Llevando hasta el final el control del trabajador, el taylorismo digital acentúa la capacidad para perfeccionar la extracción de valor del trabajo desde el control de las rutinas y perfiles de los ciudadanos. La trazabilidad del ciudadano-trabajador le convierte en la fuente principal del negocio basado en la explotación de los datos más variados. Y el *blockchain*, la inteligencia artificial y el internet de las cosas acentuarán esa realidad.

Decía Adam Smith, padre de la Economía Política, en *La riqueza de las Naciones* que, con las máquinas, «el trabajo termina reducido a unas pocas operaciones muy sencillas: por lo general, una o dos», y que, esa rutina se vuelve autodestructiva y acaba deteriorando al trabajador hasta el punto que acaba por «volverse todo lo estúpido e ignorante que puede volverse un ser humano». El nuevo taylorismo busca también esa simplificación, cuyas

consecuencias son el **empobrecimiento humano**, mientras presume de traspasar a las máquinas la «inteligencia artificial».

Sobre estas tendencias del último capitalismo parece descansar la **nueva ola de acumulación de capital**, lo mismo que sobre el antiguo taylorismo se cimentó la acumulación de capital en el capitalismo industrial.

### Nunca ocurrió que los costes marginales se acercaran al valor cero

La acumulación de capital que soporta el modo de producción digital se cimenta en unas tendencias económicas que aportan pautas objetivas. Entre ellas, destaca el hecho de que *sus costes marginales tienden a cero*, o, lo que es lo mismo, que las economías de escala no tienen límites, lo que incentiva, hasta el infinito, el tamaño creciente de las empresas de red.

Ese fenómeno, que popularizó Jeremy Rifkin (*La sociedad del coste marginal cero*, Paidós, 2014), significa una ruptura con las pautas dominantes de la producción industrial y, en particular, con las leyes subjetivas de valor defendidas por el **marginalismo**, que afirmaban que no era rentable aumentar la producción tras pasados ciertos límites, por el efecto combinado de dos tendencias complementarias, los costes marginales crecientes y las utilidades marginales decrecientes.

Esa ruptura se origina por las diferencias que genera el nuevo mundo virtual respecto al mundo material, entre los servicios y las mercancías, entre la lógica de redes y la lógica industrial. La existencia de **límites físicos** en la producción de bienes materiales, que era la única realidad que conocían los miembros de la escuela marginalista, tiene sus consecuencias sobre las economías de escala: la razón es que, al aumentar el volumen de producción, se va optimizando el uso de las máquinas y las instalaciones, hasta que llega un momento en que unos y otros están trabajando al límite y ya no dan más de sí. Y sigue siendo así. Las diferencias de costes de una planta respecto a otra están marcadas por ese límite desde su concepción: si Nissan decide cerrar la planta de Barcelona y mantener la de Sunderland, en el Reino Unido, es, entre otras razones, porque la primera está diseñada para producir 200.000 vehículos, mientras la segunda lo está para el triple.

Esos límites físicos dan **forma de U** a la evolución de los costes marginales. Mientras nos encontramos en los primeros momentos, el coste de producir la última unidad es claramente descendente, lo que significa que estamos en una fase productiva en la que se incentiva la existencia de **economías de escala**. Pero llega un momento en que, al aproximarse al límite de las instalaciones, los costes marginales de la producción de bienes materiales empiezan a crecer, indicando que nos aproximamos al punto en que no merece la pena seguir aumentando el volumen de producción.

En la economía digital, volcada en intangibles y en particular en los servicios gestionados en red, ese límite no existe. En la economía actual, descargar una canción o una película, acceder a una *app* cualesquiera, no requiere apenas costes añadidos al proveedor del servicio. Significa que sus costes marginales tienden a cero, o, lo que es lo mismo, que las economías de escala son infinitas.

### Utilidades crecientes: el valor de los productos digitales crece con su uso

La ruptura del comportamiento de los costes marginales también se traslada a las utilidades marginales, que son la satisfacción que nos produce consumir la última unidad de un bien. En las lógicas en red en las que opera la economía digital, la utilidad marginal deja de ser decreciente, como ocurría en los bienes materiales, para pasar a ser creciente en la economía digital que ofrece servicios intangibles.

Lo que nos decía la *ley de la utilidad marginal decreciente* del marginalismo es que *cuanto mayor es la cantidad que consumimos de un bien, menor es la utilidad marginal que nos aporta cada nueva unidad del mismo*. El primer vaso de agua cuando estamos sedientos nos resulta extremadamente «útil» (nos produce una enorme satisfacción o bienestar). Pero los sucesivos vasos nos aportarán un bienestar mucho menor, y llegará un nivel de consumo en el que nuestra utilidad total no seguirá aumentando por el hecho de que bebiéramos litros y litros.

Sin embargo, las lógicas de red tienen la particularidad de facilitar una *percepción de utilidades marginales crecientes al crecer el tamaño de la red*. Por diversos motivos. El primero es que, mientras el valor de las

mercancías físicas se deteriora con su uso, **el valor de los productos digitales** recorre un camino inverso y **crece con el uso**. La experiencia de cada nuevo usuario, su interacción con otros, contribuye al enriquecimiento de la red que es capaz de generar un producto enriquecido con valor creciente, aprovechándose de la acumulación de experiencias procesadas, en entornos diversos y con experiencias diversas.

Ese efecto incentiva un nuevo **tipo de economía de escala** que favorece a las redes que antes alcanzan una gran masa crítica de usuarios, hasta construir un «producto global» desde el enriquecimiento de las singularidades locales. El hecho de que las redes más grandes sean las más apetecidas para la intercomunicación y los negocios es muestra del incentivo existente para ganar tamaño. Pronto destacan las que superan los 500 millones de usuarios sobre las que se colocan en el escalón de las decenas de millones, y éstas respecto a otras incipientes.

De alguna forma, la gratificación que proporciona su uso en todo momento no procede de la conexión de cada persona con la red, sino de su interacción con otras personas. No es su valor de uso individual, sino su **valor de uso social** *lo que aporta 'un placer' que genera su utilización compulsiva*. Si a eso añadimos la **intensidad de su uso que se deriva de su condición de «siempre disponible»** y añadimos la ausencia de límites espacio-temporales, se justifica la intensidad que ofrece al usuario. En eso radica su inmensa capacidad de seducción sobre la población, generadora incluso de patologías de adicción.

### La concentración continúa hasta la creación de «campeones únicos globales»

Las consecuencias de aunar **valor creciente** y **coste decreciente** multiplica la tendencia habitual a la concentración que existía en los sectores industriales tradicionales: las economías de escala se convierten en ilimitadas y explosivas, lo que provoca la creación de corporaciones de servicios tecnológicos con rango **de campeones únicos globales** en cada sector.

Se trata de un salto cualitativo respecto a lo ya conocido. Lejos de la tendencia a la concentración monopolista en los límites de las economías nacionales, de lo que hablamos ahora es de la configuración rapidísima de oligopolios globales. Si Toyota, nacida en 1933

y ejemplo de la economía tradicional, tardó casi 80 años para alcanzar cierto liderazgo global en su sector, Facebook, nacida en 2004, consumió apenas 8 años, diez veces menos, en alcanzar esa meta.

Nuevos actores adquieren, en poco tiempo, la categoría de monopolios globales e invaden los mercados identificados con los **sectores de servicios al consumo** en los que la economía digital es hegemónica. Repasemos sectores, empezando por las industrias creativas, cine (Netflix), música (Spotify), libros y logística (Amazon), publicidad (la misma Google) o las asociadas a la comunicación (Youtube, Facebook), al comercio (eBay, Alibaba), el turismo (Booking, Airbnb), el transporte (Uber), la búsqueda de empleo (Infojobs, LinkedIn) o ciertos subsectores de las finanzas (Paypal, Verkami)... y así decenas y decenas de sectores de servicios en donde la desintermediación corre paralela a la integración vertical de procesos intangibles.

En la medida en que las lógicas digitales penetran en nuevos sectores (de los servicios al consumo a los servicios a la producción y, más tarde, a la industria, corazón del «sistema productivo»), se potencian modelos de negocio que aceleran los procesos de concentración.

Un [estudio de la economista francesa Guilloux-Nefussi](#) muestra que en más del 60% de los 719 sectores de la economía de los EE. UU., la cuota de mercado combinada de las ocho empresas más grandes aumentó entre 2002 y 2012 un promedio cercano al 7%, no lejos de un 1% anual. Ese impulso a la concentración está motivado por diferencias crecientes en las rentabilidades sobre el capital.

- El 10% de las empresas cotizadas no financieras más rentables tiene rendimientos del capital invertido cinco veces más altos que los de promedio de sus sectores, y la brecha crece año a año.
- Entre 1980 y 2015, los beneficios de las grandes corporaciones han pasado de aportar el 6% a un 10% del PIB.

Son referencias de EE. UU. que muestran además cómo la concentración de poder territorial forma parte también de las tendencias inexorables del capitalismo que conocemos.

### Las dinámicas financiero-corporativas completan el cuadro del oligopolio tecnológico

Los fenómenos de naturaleza económica que impulsan la concentración quedan reforzados por dos factores vinculados a la dinámica financiero-corporativa: la interrelación entre **innovación tecnológica** y **potencia financiera**. Para analizarlo, lo mejor es hacer una revisión rápida del éxito de Silicon Valley y su influencia en el liderazgo norteamericano y comprobar hasta qué punto su **potencia financiera** llega a ser determinante de sus ventajas comparativas.

Si en un principio la existencia de un ecosistema innovador y la capacidad de captar talento fue la razón principal de su éxito, ahora lo es la capacidad para usar los inmensos excedentes financieros generados en sus negocios para monopolizar la compra de cualquier *startup* innovadora, esté ubicada en Nueva York o en Madrid, en Berlín o en Buenos Aires. Cada vez más, les resulta más rentable pagar más por el **talento cristalizado** en proyectos exitosos desarrollados por emprendedores que desarrollarlos en sus organizaciones.

Apple [compra una empresa cada quince días](#), reconocía con orgullo Tim Cook en 2019. Es la prueba de que el éxito financiero y el tecnológico caminan juntos, pero es el primero el que resulta determinante. Hoy es la capacidad financiera de Wall Street y del Nasdaq la que aporta un **valor diferencial extraordinario** al capitalismo norteamericano, al asegurar el monopolio de empresas líderes en tecnologías disruptivas. Así, las diez mayores empresas tecnológicas del mundo por capitalización bursátil (Apple, Google, Amazon, Microsoft, IBM, Intel, Oracle, Qualcomm, Facebook y Cisco) todas son estadounidenses, y la mayoría

ubicadas en California. Entre las «más pequeñas» que lideran sus mercados respectivos, se encuentran eBay, Paypal, LinkedIn, Skype, Twitter y Youtube.

La capacidad financiera necesaria para soportar durante años crecimientos desorbitados, incluso *sin tener claros los modelos de negocio*, es imprescindible para conseguir dimensión global y alcanzar ventajas competitivas crecientes respecto a redes menores.

Ello trastoca la lógica innovadora hasta el punto que, cada vez más, la **innovación disruptiva**, que es la única apetecida, deja de ser un activo interno, consecuencia de las dinámicas propias de sus trabajadores, y se convierte en una **mercancía**, un producto externo que se adquiere en el mercado mediante la compra de *startups*. Y ello por dos razones.

- Dada la **diversidad de campos** en los que las oportunidades surgen, es prácticamente imposible que las empresas, incluso si son de dimensión excepcional (Google, Microsoft, Apple...), sean capaces de estar en primera línea en todos los frentes que les interesan.
- De otro lado, los **riesgos** inherentes a los proyectos de I+D conllevan una modificación de la lógica del inversor: cada vez más huye de la lógica de ser el primero en llegar a un nicho de negocio. Es mejor *ser el último* y cerrar la puerta a la competencia tras la adquisición.

### Consecuencias: parálisis de inversión productiva y captura de organismos reguladores

De modo que la primera decisión de la tecnológica que acaba de adquirir una *startup* es decidir, en función de sus propios intereses, si conviene **paralizar**

**su desarrollo** o integrarlo en cualesquiera de sus líneas abiertas. Sin posibilidad de que se desarrollen proyectos autónomos que contradigan los intereses del oligopolio tecnológico, el progreso económico pasa a ser el resultado de una decisión «privada» sometida al calendario de las grandes corporaciones y de sus intereses.

Según Guilloux-Nefussi, los fenómenos de concentración excesiva provocan rentas monopolísticas y son la causa principal del **descenso en las tasas de la inversión productiva**. Si la tasa de inversión neta comparada con los beneficios ha disminuido del 19%, que era el promedio en el período 1980-2000, hasta el 12%, que es el promedio desde el año 2000, se debe principalmente al comportamiento de las empresas líderes en cada sector.

Con ello se cierra el círculo vicioso que muestra cómo el capitalismo pervierte las innumerables ventajas de la revolución digital y acaba fagocitando su desarrollo.

Un informe de *The Economist* nos da la medida justa de hasta qué punto está sucediendo. Y es que buena parte de las rentas de monopolio parece estar desviándose para erigir *barreras a la entrada* a la competencia, lo que justificaría la creciente importancia de los gastos de *lobby*, para financiar el cabildeo, que se han disparado un tercio en la última década. Y cómo Google, Facebook y Amazon encabezan cualquier clasificación en esas políticas.

Las dificultades para implantar la llamada Tasa Google o la laxitud de la regulación antimonopolio en todo el mundo serían dos de sus consecuencias. La captura de los organismos reguladores por los gigantes empresariales acaba taponando el crecimiento de las medianas y pequeñas empresas y daña el empleo y la economía productiva. Y de eso sabemos mucho en España. ■

Rubén Juste de Ancos  
Doctor en Sociología

En 1992 parecía desvanecerse aquella profecía de que la historia de España es la más triste, «porque termina mal». En ese año se desarrollan los grandes acontecimientos que marcaron al país y lo situaron como faro de Occidente: la Expo 92, las Olimpiadas, la creación del IBEX 35, la firma del tratado de Maastricht y la continuidad *in extremis* en el Gobierno del referente global de la socialdemocracia, el PSOE y Felipe González. Estos eventos empujaron un proceso de modernización en España y culminó una transición política, económica y social iniciada en el tardofranquismo que removía algunos de los cimientos del régimen, pero no todos. Principalmente, se consolidó un *statu quo* en el poder que llega hasta nuestros días, y que suponía un reparto de la riqueza en España entre monarquía, grandes fortunas del franquismo, altos funcionarios del Estado y el principal partido gobernante. Los consejos de administración de las grandes empresas de la época son un reflejo de aquel reparto, que dio una mayor porción del pastel al PSOE por la participación del Estado en empresas públicas, las más grandes entonces, pero también en empresas privadas, principalmente constructoras. Era un grupo abanderado por el todopoderoso ministro Carlos Solchaga, y sus vínculos y raíces se hundían en el tardofranquismo y la camada de técnicos del Banco de España, algo que no les impidió disfrutar de una plácida hegemonía dentro del PSOE.

El índice bursátil IBEX 35 era el gran proyecto de este grupo para España, a partir del cual pretendían

ensanchar el mercado de valores en España y hacer realidad aquella frase de Solchaga de que «España es el país donde es más fácil hacerse rico», a golpe de compra de acciones. Era un proyecto que llevaba aparejado una transición industrial en el país,

que lideró el mismo Solchaga desde el Ministerio de Industria a principios de los 80, y que debía dar una alternativa a un país sin industria, con un paro estructural consolidado en la juventud, y a una clase media ávida de consumo y expectativas de crecimiento tras la apertura total de España al mundo. La clave de aquel proyecto era sustituir el peso de la industria española por la inversión extranjera y alimentar el sector terciario. Para esta labor eran importantes los grandes eventos culturales y deportivos de 1992 y las compañías que allí se anunciaban como patrocinadoras, cotizadas en el recién nacido IBEX 35, como Banesto o Telefónica. Era el principio de la alianza entre dos sectores que formaron más adelante el núcleo de la estructura económica de España, entre la construcción y el turismo, que estaría vertebrada por el sector finan-

ciario. Las grandes obras de Barcelona 92 y la Expo 92 eran el emblema de aquel proyecto, y las empresas que las llevaban a cabo eran las nuevas abanderadas del capitalismo español de nuevo cuño, pero con largo pasado: FCC de la familia Koplowitz, o Ferrovial de la Familia del Pino, nacidas ambas bajo las faldas del régimen. Fue una operación de transformación y maquillaje de España, para lo cual fue fundamental la participación del capital extranjero: pequeños capitales europeos que invertían en inmuebles en la costa; pero también grandes inversores internacionales,

...la firma del tratado de Maastricht y la continuidad *in extremis* en el Gobierno del referente global de la socialdemocracia, el PSOE y Felipe González. Estos eventos empujaron un proceso de modernización en España y culminó una transición política, económica y social iniciada en el tardofranquismo que removía algunos de los cimientos del régimen, pero no todos. Principalmente, se consolidó un *statu quo* en el poder que llega hasta nuestros días, y que suponía un reparto de la riqueza en España entre monarquía, grandes fortunas del franquismo, altos funcionarios del Estado y el principal partido gobernante.

atraídos por la venta de grandes paquetes de empresas públicas, que invirtieron en el pujante mercado de acciones español.

Aznar consolidó este modelo económico basado en un grupo de grandes empresas reunidas en el IBEX 35, ayudándose de las cajas de ahorros. Lo pudo hacer tras la privatización de las grandes empresas como Repsol, Altadis, o Telefónica; y la consolidación de las grandes constructoras del país como grandes empresas generadoras de actividad económica y empleo. Era el milagro económico de Aznar y Rato, y tuvo como motor a cajas de ahorros como Caja Madrid, a la que empleó en la compra y venta de numerosas empresas, mediante créditos ventajosos y privilegiados a promotoras o inmobiliarias; y mediante la compra directa de acciones de empresas privatizadas como Endesa o la propia Telefónica. En este empeño, Aznar empleó a sus amigos directos, como Miguel Blesa o Cesar Alierta, uno en Caja Madrid, el otro en Telefónica, desde donde podía ejercer un liderazgo sobre el conjunto del poder económico, político y mediático. Es más, desde entonces hay registros de la trama Gürtel, pero también otras tramas, que fijan entonces el sistema de sobrecostes, facturas falsas y pagos en B, destinados a sostener campañas electorales, pero también un sistema político y económico. No se puede entender la caída posterior de Caja Madrid, o el final trágico de Blesa, sin un análisis del rol de esta entidad en todo el entramado generado en esos años, que tuvo al Partido Popular como epicentro de las tramas. Pelotazos urbanísticos como el de Arganda, que se hizo con dinero de Caja Madrid, a través del amigo del entonces presidente del Gobierno, Ramón Blanco Balín, colocado después como vicepresidente de Repsol. También se empleó dinero de Caja Madrid en la compra de Dragados por ACS de Florentino Pérez, uno de los aliados de Aznar, y cuyo segundo, Manuel Delgado Solís, era uno de los operadores de la trama Gürtel. Durante esos años, las grandes constructoras

del país se convirtieron en empresas de servicios, que incluían divisiones de limpieza, mantenimiento o gestión de edificios públicos. Se ensanchó así su actividad y servicios, gracias a las privatizaciones y externalizaciones del Estado y gracias al impulso de los créditos proporcionados por las cajas de ahorros para expandirse. La diferencia con el viejo proyecto de Solchaga y el PSOE es que Aznar lo internacionalizó y reorientó los recursos de instituciones privadas, privatizadas y públicas a la compra de empresas estratégicas en el extranjero, particularmente en Latinoamérica, lo que permitió el despliegue internacional de las grandes empresas del IBEX 35.

Aznar consolidó este modelo económico basado en un grupo de grandes empresas reunidas en el IBEX 35, ayudándose de las cajas de ahorros. Lo pudo hacer tras la privatización de las grandes empresas como Repsol, Altadis, o Telefónica; y la consolidación de las grandes constructoras del país como grandes empresas generadoras de actividad económica y empleo. Era el milagro económico de Aznar y Rato, y tuvo como motor a cajas de ahorros como Caja Madrid, a la que empleó en la compra y venta de numerosas empresas, mediante créditos ventajosos y privilegiados a promotoras o inmobiliarias; y mediante la compra directa de acciones de empresas privatizadas como Endesa o la propia Telefónica.

De ahí que la victoria de Zapatero en 2004 fuese un fenómeno poco esperado, y un trauma para el Partido Popular. Todo el sistema económico y mediático quedaba bien engrasado por la máquina económica y electoral creada alrededor del partido de José María Aznar, y la construcción hacía despegar lo suficiente a la economía para alumbrar años de crecimiento y empleo, que incluso conllevó la importación de mano de obra de otros países. Zapatero heredó un sistema económico viciado desde un principio por intrigas políticas y una alianza estratégica entre la banca, las constructoras y el sector inmobiliario. Nada de lo que aquel Estado tenía podía entonces

ejercer un contrapeso frente a un IBEX 35 que gozaba de plena independencia económica, financiera y política. El Estado sólo tenía la palanca fiscal para ejercer impulso en el sistema económico, mientras las empresas del IBEX 35 habían obtenido todo el viejo aparato industrial y de servicios propiedad antes del Estado. La única salida de Zapatero fue una tímida apuesta por las nuevas energías alternativas, con primas a la generación de energía que no hicieron sino insuflar aire a la burbuja especulativa sobre el suelo y sobre la energía, como

el exministro de Industria Miguel Sebastián afirma en su libro *La falsa bonanza*. Fueron años en los que se liberalizó el sistema eléctrico, y la especulación llegó al sector para alumbrar cientos de empresas de generación, distribución y compra de electricidad. Uno de los ejemplos paradigmáticos fue la empresa de energía solar sevillana Abengoa, una de las pioneras en España en generación de energías alternativas. Su rescate por el Estado en 2016, tras alumbrar una deuda insostenible de 20.000 millones de euros, culminó la década de intervención política sobre la empresa sevillana de energía, una referencia del sector. En su consejo de administración se encontraba el hermano de Miguel Sebastián, Carlos Sebastián, con una buena parte de la antigua cúpula del PP y del PSOE, incluido el actual comisario de Exteriores de la UE, Josep Borrell.

La crisis iniciada en 2010 fue un baño de realidad para la ciudadanía. Toda la aparente buenaventura que predicaba el gobierno de Zapatero quedó opacada por la crisis que azotó a la deuda española y la caída de colosos del IBEX 35 como la inmobiliaria Martinsa-Fadesa (fusión producida gracias a un crédito de Caja Madrid en pleno 2007) o la recién creada Bankia. El espejismo de la bonanza se prolongó gracias a la victoria de España en el mundial de 2010 y una campaña financiada por el IBEX 35 denominada «estolarreglamosentretodos», que daban un aire de optimismo a una pesimista España y permitían respirar un año más al Gobierno socialista. Sin embargo, los recortes del presupuesto en 2011 indicaron que la aventura iniciada en 1992 había llevado a un callejón sin salida: se había acabado con la capacidad de maniobra del Estado, y la crisis fiscal se abrió paso con una deuda creciente, alimentada con nuevos créditos por parte de instituciones internacionales como el FMI o el MEDE. La política monetaria estaba en manos europeas y la política fiscal se hallaba restringida a unas pocas subidas y bajadas en impuestos específicos. No teníamos empresas públicas de las que obtener ingresos y carecíamos de instituciones financieras propias que apoyaran, pues el sector de las cajas de ahorro —que tradicionalmente financiaba a las distintas

La crisis iniciada en 2010 fue un baño de realidad para la ciudadanía. Toda la aparente buenaventura que predicaba el gobierno de Zapatero quedó opacada por la crisis que azotó a la deuda española y la caída de colosos del IBEX 35 como la inmobiliaria Martinsa-Fadesa (fusión producida gracias a un crédito de Caja Madrid en pleno 2007) o la recién creada Bankia.

administraciones— había sido vendido a los grandes bancos e inversores extranjeros. La única palanca fiscal operativa era la reducción del gasto público por medio de recortes en el presupuesto, que Zapatero orientó a las pensiones, al salario de funcionarios o a las prestaciones a la dependencia.

El año 2012 será recordado como el del gran cambio para España. Numerosos fondos de inversión aterrizaron en España atraídos por las rebajas en el mercado inmobiliario y las caídas generalizadas de acciones de las grandes empresas. Fue un año crítico, en el que el Gobierno de Rajoy se afanó en salir de una doble crisis económica y política creada por la quiebra de Bankia y su posterior rescate. El que fuera el gran coloso del imperio de Aznar, y cuyos créditos y participaciones facilitaron tantas alianzas empresariales, era el núcleo de la crisis en España. Así pues, Bankia no era sólo una entidad financiera, sino la punta de lanza de un bloque político y económico creado tras la transición, que incluía a los principales partidos

nacionales y a los grandes grupos empresariales del país. Bajo el liderazgo del clan de Aznar en Bankia, confluían sectores del PP, con gente del PSOE, de IU y de sindicatos. Aquella unión no fue producto de una conspiración, sino de una transición que heredó la fórmula patrimonial de dominio de las instituciones, basada en el reparto de espacios de representación política en un sinfín de instituciones caracterizadas por una baja rendición de cuentas y una opacidad casi absoluta. Las cajas de ahorro, aun hundiendo su historia en el siglo XIX, tendrían un mayor empuje durante el tardofranquismo y despegarían después en el periodo democrático. Eran las instituciones perfectas para que los partidos

tuvieran control sobre la esfera económica, sin tener que recurrir a las formalidades del presupuesto público y la Administración. Además, el control de estos partidos de las políticas de urbanismo dotaba de mayor agilidad a los procesos de urbanización, lo que determinó finalmente la victoria de este bloque, que aglutinó a constructoras, cajas de ahorro y miembros de los principales partidos políticos.

Todo aquel sistema hizo aguas en diciembre de 2012, con la intervención de Bankia. Su rescate tuvo como contraparte la reconversión de las cajas de ahorro y la

práctica desaparición de éstas, salvo en contados casos que sobrevivirían bajo el control de fundaciones bancarias. En el fondo, la destrucción de las cajas de ahorro eliminaba la importancia de los partidos en la esfera económica, pero también debilitó el poder de las empresas del IBEX 35. Sin la financiación de éstas y sin accionistas de referencia de peso en España, la crisis económica y de deuda les ponía en manos de grandes especuladores, que aprovecharon la situación para hacerse con activos importantes y estratégicos en España. El IBEX 35 era el producto de la privatización de sectores estratégicos, como la telefonía y las telecomunicaciones (Telefónica e Hispasat), la energía (Endesa), la banca (Argenta-ria o Bankia) o las líneas aéreas (Iberia). La mayoría de estas empresas gozó de cierta estabilidad y crecimiento en España gracias a la participación de las Cajas de Ahorros en ellas, y podían exhibir una relativa bandera nacional. Eliminadas las cajas de la ecuación, estas empresas fueron vendidas a fondos extranjeros, cuya política de rentabilidad a corto plazo ha supuesto la activación de numerosos despidos y la venta de activos importantes de estas empresas.

Generalmente, la economía española ha sido caracterizada como altamente dependiente de los ciclos económicos, un paro estructural y una dependencia de la inversión extranjera y del sector servicios. Poco se habla, sin embargo, del trayecto hacia esta estructura económica, determinada por una Europa que promovió la reconversión de la industria y del Estado, obligando a externalizar su actividad a otros países y empresas y a priorizar el turismo y el sector inmobiliario como principales destinos de la inversión. Todo ello llevó a un gran despegue de España en los años siguientes a 1992, y ha conllevado un importante flujo de dinero hacia España, pero también la dependencia de terceros actores que se situaban fuera de nuestro país. A su vez, esto hizo crecer una economía altamente especulativa, marcada por la transformación de hipotecas, viviendas y activos inmobiliarios en productos financieros (derivados y títulos) y su venta en el mercado internacional por cajas de ahorro y bancos, lo que constituyó un factor de riesgo para nuestro sistema financiero y ha sido un aliciente para el incremento en los precios de la vivienda en España.

Los acontecimientos que se sucedieron desde la creación del IBEX 35 indican, por tanto, que aquello significó algo más que la mera construcción de un indicador bursátil alrededor de treinta y cinco grandes empresas. Aquello reunía los ingredientes de un proyecto de país, dominado por pocos grandes bancos,

empresas públicas privatizadas de servicios y constructoras. Frente a estos actores, la gran industria pública, aglutinada en el antiguo Instituto Nacional de Industria y el Instituto Nacional de Hidrocarburos, sería posteriormente desmembrada y vendida por partes, argumentando una baja rentabilidad y competitividad, y cuya venta era obligada para evitar pérdidas posteriores al erario público y conseguir unos ingresos extra. Por medio de estas ventas se lograron recaudar durante los años 90 más de 30.000 millones de euros, pero se perdió un mecanismo de generación de ingresos anuales no dependiente de los impuestos directos e indirectos y, más allá, de un inestable sector turístico. Como muestran los cálculos elaborados por Joaquín Vergés, las empresas privatizadas fueron altamente rentables en años subsiguientes. En el caso reciente, Endesa, propiedad del Estado italiano a través de Enel, ha proporcionado unos ingresos a Italia por cobro de dividendos por valor de más de 30.000 millones de euros desde su adquisición en 2007. Es decir, una cifra similar a lo que ingresó el Estado por el total de empresas privatizadas.

En 2020, volvemos a mirar a este índice y a esta historia. La pandemia provocada por el Coronavirus COVID-19 está siendo un gran desafío para todos los estados y gobiernos. Según las previsiones, España será una de las economías de la OCDE más afectadas por el cese de actividad durante los periodos de confinamiento y estado de alarma. El virus se ha cebado especialmente con España, en número de afectados y en impacto sobre su actividad económica, debido al peso del turismo y del sector servicios. Una situación diferente a EE. UU. o Francia, potencias turísticas rivales, con menor dependencia y donde han optado por el rescate y nacionalización de algunas de sus grandes empresas industriales bandera. En este contexto, los grandes empresarios españoles avisan al Gobierno de la necesidad de futuras reformas después del periodo de gasto público en prestaciones y ayudas a empresas privadas y ciudadanos, y Europa marca un camino similar al recorrido en 2010.<sup>1</sup> El nuevo Gobierno de coalición estrenado en enero de 2020 preconizaba un cambio en el modelo laboral y productivo, pero la realidad del sistema económico y político en España parece luchar en su contra. A fin de cuentas, es un sistema de largas y extensas raíces frente al cual nadie parece tener una alternativa. ■

1. Debe tenerse en cuenta que este texto fue escrito antes del acuerdo de la Unión Europea de julio del año en curso sobre el plan de subsidios y créditos para afrontar la crisis de la Covid-19 (nota del editor).

Gonzalo Fernández Ortiz de Zárate

Observatorio de Multinacionales en América Latina (Paz con Dignidad-OMAL)

La *vieja normalidad* consistía en un modelo de sociedad global pergeñado en torno a un capitalismo en crisis sistémica, incapaz tanto de responder a su necesidad natural de acumulación y crecimiento incesante, como a la pretensión de hacerlo en un contexto de colapso ecológico. Una quimera en cuyo empeño la vida se precarizaba y tornaba insostenible, las desigualdades aumentaban, los mínimos democráticos se desmantelaban y las tensiones geopolíticas se acrecentaban. Una normalidad, en definitiva, muy vulnerable, sostenida únicamente sobre los pies de barro de una economía financiarizada, así como del supuesto horizonte de promisión de la cuarta revolución industrial.

La *nueva normalidad* vendría a ser como la vieja, pero en realidad aumentada y deformada. Una versión más grotesca de un capitalismo obligado por el coronavirus a transitar a través de los espejos cóncavos del «callejón del gato», siguiendo la metáfora que Valle-Inclán convirtió en imagen del esperpento en *Luces de Bohemia*. De este modo, el estallido pandémico —de impacto incierto pero profundo en cualquier caso— estaría actuando como un «*gran acelerador*» de las mismas contradicciones que aquejaban a la vieja normalidad, alterando en consecuencia las reglas globales de juego.

Asistimos así a un momento de reconfiguración de roles y aceleración de tendencias preexistentes para, en el marco de notables seísmos, mantener posiciones y adaptarse a un escenario crecientemente convulso. En esta lógica de que todo cambie para que nada cambie, éstas parecen ser las claves exacerbadas por la nueva normalidad: disputas geopolíticas en escalada; deudas incontroladas; procesos de centralización de capitales; transformaciones en los liderazgos corporativos; propuestas de revisión del papel del estado; redefiniciones de los trabajos y de sus condiciones; gestión securitaria de las emergencias sociales; militarización de territorios; y, finalmente, la necropolítica como dilución de *facto* del marco internacional de los derechos humanos.

En conclusión, mutaciones significativas mediante las cuales las élites globales —comandadas por las empresas transnacionales— pretenden sostener su hegemonía en una nueva normalidad en gestación, marcada muy probablemente por una sucesión de estallidos financieros, ecológicos y sociales, sin descartar los de carácter epidémico. De esta manera, las multinacionales, pese a la recesión en ciernes, a la vulnerabilidad mostrada por las cadenas globales de valor de las que se nutren, a la fragilidad de sus balances, fruto del endeudamiento, y a la crisis manifiesta de sectores corporativos clave, aspiran a incrementar su poder global, haciendo valer para ello su fuerza y dinamismo. Partirían en este sentido de una posición privilegiada para ofrecer respuestas a un mundo que el covid-19 parece empujar definitivamente hacia la digitalización y la automatización, la transición energética, la redefinición del mundo laboral y la gestión securitaria de una escalada de conflictos.

Así, dentro de la maraña de quiebras y adquisiciones que se avecinan (la «destrucción creativa» de la que hablaba Schumpeter), estaría tomando cuerpo una alianza previamente en ciernes que, bajo el liderazgo de las corporaciones *big tech* (Morozov, 2018), aglutina a las finanzas, al complejo industrial-militar y al capitalismo verde. Este sería el *ave fénix* del capitalismo del siglo XXI, el sujeto corporativo renovado y ultra-centralizado, empeñado en imponer la mercantilización y corporativización definitiva de la vida como respuesta a la crisis actual. Aunque todavía no habría hecho realidad ni de lejos su pretensión de generar, de la mano de la cuarta revolución industrial, una onda expansiva de productividad generalizada, inversión y crecimiento, sí que estaría en todo caso en capacidad de navegar la complejidad de un capitalismo estancado, partiendo de su control sobre aspectos tan estratégicos hoy en día como los datos, los bienes naturales, las fuentes de financiación y la maquinaria securitaria.

Si esta *nueva normalidad corporativa* se impusiera, el horizonte de los pueblos del planeta, de las mayorías sociales y de la clase trabajadora sería funesto. Los mercados y el poder corporativo no son la solución, sino la génesis de la contradicción sin solución entre crecimiento capitalista, por un lado, y sostenibilidad e igualdad, por el otro, por lo que nos conducirían a una distopía autoritaria y de mayores asimetrías. No obstante, la partida no ha hecho sino comenzar. Al mismo tiempo que el poder corporativo hace gala de su vigor, también cada vez son más evidentes sus grietas. Sobre éstas debemos construir una *nueva normalidad emancipadora*, que lo confronte desde la defensa del bien común y la reproducción ampliada de la vida.

El presente artículo ofrece precisamente una serie de hitos sobre los que centrar esta disputa, partiendo previamente del análisis de las principales tendencias que trata de imponer el poder corporativo, cuyo desmantelamiento es estratégico y urgente.

### Mutaciones de la *nueva normalidad corporativa*

Ver con claridad en los espejos cóncavos del callejón del gato no es una tarea sencilla. Pese a ello, nos aventuramos a destacar cuatro tendencias que parecieran dar forma a esta normalidad corporativa en progreso.

La primera hace referencia a la *destrucción creativa* en el seno del poder corporativo. La intensidad de la crisis hace que llueva sobre mojado, provocando significativas reestructuraciones empresariales en forma de crisis sectoriales, quiebras, cierres y procesos de centralización.

De este modo, parte importante de las grandes empresas venía sosteniéndose en la vieja normalidad sobre la base de la respiración asistida aplicada por sus respectivos bancos centrales. Éstos les dotaban de enormes inyecciones de liquidez a través de las políticas de «expansión cuantitativa» —en un evidente ejercicio de socialización de pérdidas—, cuya relevancia se ha intensificado desde el comienzo de la pandemia (Toussaint, 2020). En este sentido la compra pública de deuda privada, la recompra empresarial de acciones y valores, así como el chorro de dinero abundante y barato para maquillar balances y sostener el *business as usual*, han sido marcas de la casa del capitalismo de la última década, hoy llevadas al paroxismo.

No obstante, ni siquiera estas medidas han podido frenar el embate de la pandemia. Su afectación se torna más evidente en sectores directamente castigados por el impacto del Covid-19, algunos de ellos buques insignia del capitalismo del siglo xx: automoción, aeronáutica, construcción, turismo y energías fósiles. Es en éstos donde especialmente se constatan quiebras —entre otras, la empresa estadounidense de *fracking* Chesapeake— y abundan los cierres, despidos y fórmulas de regulación del empleo —con el caso de Nissan en Catalunya—. No obstante, este fenómeno no es exclusivo de estas industrias. Otros factores, como la *ultra-financiarización* generalizada, el agotamiento de los modelos de acumulación y la contracción económica global tienen un reflejo incontestable en el conjunto de agentes económicos, proyectando a futuro un escenario tumultuoso (Ramiro y González, 2020).

Precisamente en ese río revuelto, los agentes corporativos con mayores capacidades (fundamentalmente, grandes fondos de inversión, como Blackrock o Vanguard Group, entre otros) aprovechan su posición privilegiada para apropiarse de mercados y empresas en condiciones muy favorables, ahondando exponencialmente en las históricas tendencias del capitalismo a la concentración y la centralización del capital. El peso específico de Blackstone en el sector inmobiliario español o la participación de Blackrock en todas y cada una de las corporaciones del Ibex 35, son solo un botón de muestra de esta nueva realidad ultra-centralizada (Elorduy, 2020). Tal es así, que incluso diferentes países europeos han impuesto mayores controles a la inversión extranjera directa, ante la avidez de multinacionales estadounidenses y chinas por controlar empresas estratégicas en crisis.

Asistimos en definitiva al inicio de una fase turbulenta, en la que las placas tectónicas del poder corporativo se agitan, concentrándose en pocas manos y alterando los pesos específicos sectoriales, mientras dejan un ruego evidente de desempleo y desinversión.

La segunda tendencia se refiere a la *consolidación de un nuevo sujeto corporativo*, precisamente en ese magma de destrucción creativa. Un *ave fénix* del capitalismo del siglo xxi, conformado por la articulación de las finanzas, las empresas *big tech*, el capitalismo verde y el conglomerado industrial-militar.

Su vínculo proviene de una vieja normalidad donde las finanzas, santo y seña del capitalismo actual, ofrecían la argamasa necesaria a través de inversiones

estratégicas en megaempresas digitales (con mayores expectativas de ganancia, al controlar los parámetros básicos de la nueva economía), corporaciones energéticas (en base a recursos tanto fósiles como renovables, en un escenario de avanzado agotamiento de los primeros) e industrias de la guerra (siempre rentables en un mundo en conflicto, contando además con un permanente apoyo público).

La pandemia no habría sino incrementado exponencialmente la relevancia global de esta alianza, bajo el liderazgo de las empresas tecnológicas y el sostén económico de las finanzas. Si en 2019 se invirtieron en las primeras 800.000 millones USD (Robinson, 2020), la cifra actual se incrementaría en un momento crítico, en el que las *big tech*, fundamentalmente estadounidenses y chinas, han *ensanchado su frontera*, mostrando una especial capacidad de adaptación, desde la perspectiva de las élites, a un mundo semi-confinado y en creciente conflicto.

En este sentido, han avanzado en el control de los mercados a través de sus inmensas plataformas; gestionan sin oposición alguna los datos y sus servicios derivados, materia prima actualmente clave; proyectan un salto cualitativo en la digitalización y automatización de la economía —con un fuerte impacto en términos de pérdida de empleos y aumento del consumo de energía—; y cuentan con capacidad de respuesta eficaz a las demandas de vigilancia laboral y control social que se acrecientan, de la mano del conglomerado industrial-militar.

La fotografía del *ave fénix* se completa con las empresas ligadas a un capitalismo verde que apuesta, ya sí sin ambages, por las energías renovables, tras la constatación del devenir errático de los precios de petróleo —muestra de ello, los precios negativos alcanzados el pasado 20 de abril—, augurando su agotamiento en los próximos lustros. Su función consiste, de este modo, en la quimera de dotar de una base física suficiente a la estructura económica post-energía fósil, sin alterar en lo más mínimo el modelo depredador de producción y consumo. Quimera en la que se reproducen las señas de identidad de un capitalismo actual marcado por el liderazgo de las grandes corporaciones —Blackrock se convierte de repente en nuevo gurú de la sostenibilidad, al ver posibilidad de negocio masivo—, así como por los megaproyectos como herramienta principal, fuente sistemática de funestos impactos en términos de desposesión, despojo, corrupción, violencia y militarización de territorios (Fernández, 2020).

Esta nueva *ave fénix*, pese al contexto de crisis en el que trata de alzar el vuelo, trata de legitimarse bajo un relato cool, una especie de *capitalismo guay* (Moreno, 2020) en el que lo financiero-militar se diluye, mientras el imaginario de sostenibilidad, inmaterialidad y conectividad del combo verde-digital se exagera, ocultando las estrechas relaciones que unen al *ave fénix* como un todo. El mismo se proyecta a través del impulso persistente de una responsabilidad social corporativa que promete horizontes *win-win* para el conjunto de la sociedad a través de la acción voluntaria de las multinacionales. En la práctica, no obstante, no sería sino un maquillaje ambientalista y modernizante que trata de evitar toda regulación pública, mientras implementa una verdadera distopía mercantilizada, corporativizada y autoritaria.

Siguiendo con nuestra secuencia, la tercera tendencia hace referencia al *escenario de escalada de conflictos sociales y geopolíticos* en el que se desarrollará tanto la destrucción creativa como el intento de consolidación del *ave fénix* corporativo. De este modo, en un capitalismo estancado la tarta del crecimiento ya no da para todos y todas. Ni para los diferentes capitales, ni mucho menos para las mayorías sociales. Por tanto, la lucha por apropiarse del mayor trozo posible de la misma se acrecienta.

Así, por un lado, se agudiza el conflicto entre capital y vida, en un contexto en el que se diluye la quimera del empleo como premisa del bienestar; se ensayan nuevas fórmulas laborales exentas de derechos y responsabilidades empresariales; se ahonda en la precarización de la reproducción social; se criminaliza y persigue el activismo socio-político; se expulsa y despoja a comunidades de sus territorios vía cambio climático y megaproyectos; y, como corolario, se fomentan relatos clasistas, heteropatriarcales y coloniales como marco legitimador del conjunto. Es en esta clave como se entiende un ciclo de luchas que no para desde 2008, pero que con seguridad vivirá una espiral ascendente.

Por el otro, la guerra económica entre bloques regionales —bajo la alianza público-corporativa de estructuras supraestatales, estados y «sus empresas»— se recrudece. Destaca sobremanera la agudización del conflicto entre Estados Unidos y China por la hegemonía mundial. El país norteamericano cuenta en su haber con su indiscutible primacía financiero-monetary y diplomático-militar, tratando a partir de ésta de forzar alianzas en su favor, desde una agenda ultraliberal y reaccionaria. No obstante,

está sufriendo con crudeza los impactos de la pandemia, con consecuencias imprevisibles en un proceso ya estructural de pérdida de peso específico. Por su parte, China representaría hoy cierto neo-keynesianismo más universalista (López y Martínez, 2020), en base a un relato de intervención estatal e inversión pública generalizada, ejemplificado a escala internacional en el megaproyecto de la ruta de la seda. Contaría en su favor con ventajas en aspectos estratégicos de la economía digital —la tecnología 5G— y del capitalismo verde —automóvil eléctrico, energía eólica y solar, etc.—, así como una red creciente de alianzas, fundamentalmente en Asia, América Latina y África. En su deber, cuenta con un menor desempeño diplomático y militar, a lo que hay que sumar el rechazo a sus fórmulas políticas de carácter autoritario.

Europa, por su parte, asiste a este conflicto como convalidada de piedra, en base a una estructura regional frágil, un crecimiento exiguo, un retraso considerable en la carrera digital y una dependencia exterior de recursos materiales y energéticos. Su apuesta en estos momentos pasa por la firma compulsiva de tratados comerciales —para fortalecer vínculos con países de mayor crecimiento y bienes naturales— y por el desarrollo de un *nuevo pacto verde*, intento desesperado por subirse al carro del *ave fénix* corporativo a través de lo ambiental, donde también parte con retraso. Finalmente, tanto África como América Latina sufren con dureza los embates de la pandemia, en un contexto de grave agudización de sus problemas de deuda, augurio por tanto de enconamiento en su posición periférica y de notables malestares sociales (Herranz, 2020).

El desenlace de estos conflictos sociales y geopolíticos nadie lo conoce. Dependerá de la capacidad de los proyectos emancipadores para sumar fuerzas populares frente a la agenda corporativa, en el primero de los casos, y del control y gestión del *ave fénix* corporativo, en el segundo. No obstante, se acerca un horizonte de confrontación, de relaciones internacionales crispadas y estallidos populares recurrentes, ante los cuales no son descartables nuevas salidas autoritarias y militaristas.

Por último, la cuarta tendencia que definiría esta nueva normalidad sería la definitiva *captura corporativa del Estado*. En la vieja normalidad, se pergeñaba una gobernanza global en favor de las empresas transnacionales, a través de una arquitectura multilateral y de una *constitución corporativa de facto* a escala

planetaria, en la que los tratados de comercio e inversión jugaban un papel protagónico (Fernández, 2018). En este modelo, los estados veían amputadas algunas de sus capacidades, pero mantenían roles significativos, tanto en el apoyo empresarial (generación de entornos competitivos, alianza integral con «sus empresas») como en la gestión securitaria de la sociedad. Una acepción de estado mínimo que, a su vez, desarrollaba marcos idóneos para las multinacionales en clave de alianza público-corporativa.

Hoy en día, una vez la pandemia ha evidenciado tanto la profundidad de la crisis como la vulnerabilidad de la economía internacionalizada, los marcos estatales cobran especial protagonismo. Pasarían así de una posición periférica y meramente complementaria en la vieja normalidad —aderezada además con un relato de ineficacia e ineficiencia sobre lo público—, a convertirse en un agente estratégico para que el *ave fénix* corporativo alce el vuelo en la nueva.

En este sentido, su rol previo se mantiene vigente, ya que siguen siendo necesarios estados que generen entornos competitivos —desmantelando, por ejemplo, los mínimos avances en legislación ambiental—, garanticen el control social e impulsen la necropolítica frente a la vigencia de los derechos humanos. Pero ahora añade también tareas estratégicas en el ámbito de la economía, interviniendo directamente en ésta —lejos por tanto del modelo de estado mínimo—, en un triple sentido: en primer lugar, desarrollando una política activa de inversión pública, tal y como se ejemplifica en las «nacionalizaciones» de empresas estratégicas (sector aeronáutico, entre muchos otros); en segundo término, garantizando el consumo frente a la precarización generalizada de la vida y la pérdida de vigencia del empleo, a través de la compra pública y de diferentes fórmulas de ingreso mínimo vital y/o renta básica —como incluso el FMI viene defendiendo—, como contrapartida al desmantelamiento de los servicios públicos; y tercero, ampliando precisamente la frontera mercantil a ámbitos históricamente públicos (educación, sanidad, seguridad, servicios de todo tipo), que pasarían en la nueva normalidad al control de las mega-corporaciones *big tech*, bajo nuevas fórmulas de digitalización e inteligencia artificial.

Se prefigura así una nueva versión de la alianza público-corporativa, donde lo público es un sujeto activo en el desempeño del *ave fénix* del capitalismo del siglo XXI. El sistema de gobernanza global se mantendría vigente —no exento de tensiones—, pese al creciente

cuestionamiento de la globalización. De este modo, la arquitectura corporativa global y regional seguiría jugando un rol fundamental como garante de un modelo de acumulación que sigue desplegándose a escala global, y que así parece que seguirá siendo, al menos hasta que el colapso ecológico no provoque una drástica transformación.

Éstas serían, en definitiva, las señas de identidad de una nueva normalidad corporativa que aumenta y deforma a un capitalismo ya previamente en crisis. Un capitalismo ultra-centralizado, convulso y en conflicto permanente, que nos conduce a marchas aceleradas a un callejón sin salida.

### **Corolario: disputas para una normalidad emancipadora**

El análisis de los espejos cóncavos del *callejón del gato* capitalista nos ha permitido intuir las apuestas corporativas actuales. La partida, en todo caso, está abierta, y el desenlace de la misma no está escrito. En este sentido, la nueva normalidad está en disputa, y ésta bien pudiera tener también un horizonte emancipador.

Para enfrentar esta tarea partimos de una serie de aprendizajes, acumulados a lo largo de este año 2020, que han permitido hacer más evidentes tanto las grietas del modelo hegemónico como la necesidad de transitar por nuevos rumbos sistémicos. Destacamos en este sentido la relevancia de situar el cuidado de la vida y las necesidades colectivas prioritarias como centro de la economía; la relocalización de ésta como premisa democrática y ecológica, frente a la fragilidad mostrada por las cadenas globales de valor; el carácter estratégico de lo público y lo común como espacios clave para la provisión de bienes y servicios fundamentales, así como para la regulación de los agentes privados; el impulso de sistemas económicos solidarios, más resilientes que el ultra-complejo y vulnerable capitalismo; y la certeza de la insostenibilidad de éste, incluso si la mona se viste de seda (verde, en este caso).

Son estas bases firmes sobre las que construir sentidos comunes y prácticas alternativas, hoy necesariamente antagónicas y confrontativas. Precisamente, en la intersección de éstas con las tendencias que definen la mutación capitalista, planteamos a continuación

una serie de *hitos para una agenda emancipadora frente al poder corporativo*. Ésta se estructuraría en dos ámbitos complementarios: uno primero, centrado en el desmantelamiento de la arquitectura institucional en torno al *ave fénix* capitalista; otro segundo, que concreta espacios estratégicos de disputa en términos de desmercantilización y descorporativización.

De este modo, sigue siendo *estratégico poner coto democrático al modelo de gobernanza corporativa global*. Así, y en primer lugar, debemos concentrar esfuerzos en frenar la nueva oleada de tratados comerciales, base sobre la que se construye una constitución mundial *de facto* que blindo los intereses de las multinacionales y privatiza la justicia de la mano de los tribunales de arbitraje. Es muy significativo que durante la pandemia la Unión Europea (UE) ha seguido firmando y actualizando acuerdos (México, Vietnam), a la par que grandes bufetes animaban a las empresas transnacionales a interponer demandas millonarias contra los estados ante dichos tribunales, debido a la disminución de beneficios generada por las medidas adoptadas de confinamiento y control público de sectores. Junto a los tratados, es importante seguir situando el foco político en toda la estructura multi-lateral y regional nítidamente pro-poder corporativo, como el FMI, la OMC e, incluso, la UE.

En segundo término, *la disputa por el estado se convierte en básica*. Frente a la versión 2.0 de la alianza público-corporativa, es preciso transitar firmemente hacia una alianza antagónica, de carácter público-comunitaria. Solo ésta, partiendo de una profunda redefinición de lo común, permitirá blindar espacios estratégicos a la deriva de la mercantilización capitalista, ensanchando al mismo tiempo el marco para el desarrollo de sistemas políticos y económicos relocalizados, democráticos, ecológicos y justos, en los que las lógicas populares y autónomas se sitúen en el centro.

Por último, el tercer hito en esta apuesta de desmantelamiento de la gobernanza corporativa se centraría en la *regulación de las grandes empresas*. Si en el marco de Naciones Unidas la iniciativa del «tratado vinculante de empresas y derechos humanos» parece hoy en día agonizar, insistamos en otros niveles con mejores perspectivas, siguiendo el ejemplo del centro a tal efecto impulsado en Catalunya.

Pasando al segundo ámbito de disputa, el eje se centra en la transformación profunda de la matriz económica vigente, *en términos de desmercantilización y descorporativización*. Si Karl Polanyi situó la deriva del capitalismo en el abordaje del trabajo, el dinero y la tierra como «mercancías ficticias» (Polanyi, 1944), nuestra agenda actual parte precisamente de esos mismos espacios, a los que sumamos un cuarto: los datos y la inteligencia artificial.

De este modo, y más allá de la implementación de hipotéticas *tasas Google* —medida necesaria pero insuficiente—, es clave avanzar en la propiedad y control público-comunitario de los *datos y de los servicios derivados de éstos*, hoy absolutamente en manos de muy pocas mega-corporaciones. Es de ahí de donde emana el creciente poder del *ave fénix*, la clave de bóveda de su nueva normalidad capitalista. En este sentido, favorecer o mirar para otro lado ante el desarrollo en la digitalización corporativa sería un error catastrófico, que generará evidentes saltos exponenciales en términos de ultra-centralización de poder, gasto energético, vigilancia laboral y control social.

En segundo término, el *trabajo* —en sentido amplio— sigue siendo un espacio estratégico de lucha frente al poder corporativo. Éste aspira a extraer hasta la última gota de plusvalía de un empleo en recesión y cada vez más caracterizado por fórmulas precarizadas, como el teletrabajo, las falsas autónomas e, incluso, ensayos de semi-esclavitud, como el de las empleadas del hogar. Al mismo tiempo, mantiene invisibilizado y recubierto de un tufillo reaccionario y familista el conjunto de trabajos de cuidado realizados en los hogares y en la comunidad. Es muy pertinente revertir esta ofensiva en base a una acción sindical y social confrontativa, en función de una agenda que posicione una acepción de trabajo como elemento de construcción de comunidad; que abogue por su reparto radical, justo, igualitario y democrático; y que finalmente nos desintoxique de la quimera del empleo como premisa del bienestar (Martija, 2020).

Continuando con nuestra secuencia, la *naturaleza* sería el tercer escenario de disputa. Las grandes empresas precisan, en un momento de colapso ecológico, controlar los menguantes recursos energéticos y materiales, así como apropiarse de las energías renovables y del relato verde. Frente a ello, recuperemos

las propuestas de nacionalización y re-publicación de este sector estratégico allá donde sea posible, desde el marco público-comunitario antes citado. De igual manera, prioricemos el desmantelamiento de los megaproyectos como espacios clave de resistencia popular y comunitaria, más allá de los cantos de sirena del capitalismo verde.

Por último, las *finanzas* completan nuestro marco de escenarios prioritarios. De este modo, la economía *financiarizada* sigue siendo el sistema de respiración asistida sobre el que se sostienen las multinacionales, mientras abandonan a su suerte a PYMES, economía solidaria, autónomas y trabajadoras. Recuperar en este sentido la vigencia de una banca pública, en colaboración con la banca ética, sería estratégico para permitir el avance económico de sistemas público-comunitarios fuera de la órbita corporativa.

En definitiva, necesitamos un marco político y económico radicalmente diferente al que nos ofrecen los espejos cóncavos del callejón del gato capitalista. Estamos a tiempo de construir una nueva normalidad emancipadora, para lo que necesitamos afinar una agenda inclusiva, amplia y popular, que frene el esperpento que se avecina. ■

## Bibliografía

- ELORDUY, Pablo (2020): «Amazon, Blackstone y Blackrock, los grandes beneficiados en la economía tras el Covid-19»: <https://www.elsaltodiario.com/crisis-economica/amazon-blackstone-blackrock-crisis-opportunidad-acumulacion-poder-economico>
- FERNÁNDEZ, Gonzalo (2018): *Mercado o democracia*, Icaria, Barcelona.
- (2020): «El poder corporativo al asalto de los territorios. Claves para la resistencia popular a los megaproyectos», <https://territoriolab.org/wp-content/uploads/2020/03/Territorios-en-conflicto-ES.pdf>
- HERRANZ, Diego (2020): «La gran pandemia reactiva la bomba de la deuda africana», <https://www.publico.es/internacional/gran-pandemia-reactiva-bomba-deuda.html>
- LÓPEZ, Isidro, y MARTÍNEZ, Rubén (2020): «Keynes en Hubei, Trump en el INEM», <https://ctxt.es/es/20200501/Firmas/32262/trump-keynes-capitalismo-new-deal-hegemonia-china-covid-19-proteccionismo-isidro-lopez.htm>

- MARTIJA, Gorka (2020): «Trabajos emancipados frente a la ofensiva capitalista», [http://omal.info/IMG/pdf/omal\\_trabajos\\_emancipados\\_heh.pdf](http://omal.info/IMG/pdf/omal_trabajos_emancipados_heh.pdf)
- MORENO, José Ángel (2020): «¿Conversión milagrosa de las multinacionales a un capitalismo guay?», <https://ctxt.es/es/20200501/Firmas/31297/Jose-Angel-Moreno-Izquierdo-Economistas-sin-Fronteras-responsabilidad-social-empresas-capitalismo-accionistas-davos.htm?fbclid=IwAR-1JsyB6vG-0-jlHbq7hQimBqzOHUou78x-fL3D-qD3n-MQ9pVhpZmKpFil8>
- MOROZOV, Evgeny (2018): *Capitalismo big tech*, Traficantes de Sueños, Madrid.
- POLANYI, Karl (1944): *La gran transformación*, Fondo de Cultura Económica, México.
- RAMIRO, Pedro y GONZÁLEZ, Erika (2020): «El imposible futuro del milagro español», <https://www.elsaltodiario.com/crisis-economica/pedro-ramiro-erika-gonzalez-futuro-milagro-espanol-coronavirus>
- ROBINSON, William (2020): «La economía post-covid puede tener más robots, menos puestos de trabajo y vigilancia intensificada», <https://www.elsaltodiario.com/crisis-economica/economia-post-covid-mas-robots-menos-puestos-trabajo-vigilancia-intensificada>
- TOUSSAINT, Eric (2020): «EE. UU., socialismo para el gran capital, capitalismo salvaje para las clases populares», <https://blogs.publico.es/dominiopublico/33597/estados-unidos-socialismo-para-el-gran-capital-y-capitalismo-salvaje-para-las-clases-populares/>

José Miguel Rodríguez Fernández  
Universidad de Valladolid

### Introducción

Tras varias décadas de globalización neoliberal, la gran recesión iniciada en 2007-08 se vislumbró inicialmente como un punto de inflexión que nos permitiría repensar todo el sistema socioeconómico dominante. No parece que fuese realmente así. Perdimos la oportunidad de hacerlo.

No obstante, la lenta recuperación de esa recesión se ha visto acompañada durante los últimos años por nuevas iniciativas o disposiciones legales para modificar el gobierno de las compañías. En especial, con el fin de fortalecer la participación de los trabajadores en órganos clave de decisión y/o abrir la puerta a las llamadas «empresas con misión», sobre todo en algunos países europeos como Francia y Gran Bretaña, así como en Estados Unidos (véanse algunos detalles al respecto en Rodríguez Fernández, 2019; Sánchez Pachón y Rodríguez Fernández, 2019).

Ahora bien, en el presente, cuando aún no nos habíamos repuesto por completo del *shock* derivado de dicho suceso, la pandemia provocada por la COVID-19 y sus graves efectos de diverso tipo están trayendo de nuevo a escena un gran debate sobre nuestro futuro socioeconómico, e incluso acerca de una cultura de vida diferente. ¿Esta vez aprovecharemos la difícil situación actual para redefinir ciertos elementos clave del poder en nuestro sistema económico, dotándolo de un mayor grado de democracia y participación ciudadana, entre otras cosas?

De nuevo, hay una oportunidad. Estados y bancos centrales están interviniendo sobre la economía en un grado y con unos enfoques impensables hace unos meses. En este marco, parece configurarse, al menos dentro de un horizonte a medio plazo, una regulación socioeconómica neo-dirigista, con los Estados recuperando terreno frente al imperio de los mercados financieros (Durand, 2020).

Por otra parte, si desde hace años se percibía que la globalización neoliberal estaba en una encrucijada

histórica, los acontecimientos más recientes han profundizado en su crisis. Perdidos los puntos de referencia para pensar en «otro mundo» y querer cambiar el existente, no se viene vislumbrando hasta ahora un proyecto común, compartible y compartido, para construir un sentido colectivo y definir una nueva utopía ciudadana, a la vez que no se quiere retornar al pasado por miedo al futuro (Paranque, 2015). ¿Se conseguirá por fin en esta ocasión?

En tal contexto, el objetivo de las páginas que siguen es reflexionar sobre los fundamentos y las posibilidades de desarrollo de lo que se denominó durante muchos años «la democracia industrial», es decir, la democracia económica en la empresa, dentro del ámbito de unas economías oligopolizadas, donde grandes empresas y sus grupos cuentan con un inmenso poder político y socioeconómico, no pocas veces en el marco de un «capitalismo de amiguetes».

Y lo vamos a hacer aprovechando a propósito esta oportunidad para presentar algunas ideas o sugerencias en lo fundamental provenientes de los tres ciclos de investigación que, a partir de la crisis económica de 2008, se han venido desarrollando por diversos expertos en el Collège des Bernardins en París, dedicados sucesivamente a las formas de propiedad y las responsabilidades sociales de la empresa, la firma como ámbito de creación colectiva y el gobierno de la empresa y la producción de bienes comunes. Lo completaremos con una rápida referencia final a una aportación efectuada desde la Universidad de Grenoble por Virgile Chassagnon, acerca de la firma como institución fundada sobre el poder, con su gobierno y sus responsabilidades, que presta especial atención a las grandes compañías y corporaciones transnacionales o «empresas-mundo».

En el fondo de estos enfoques resuenan las sabias propuestas de René Passet en su monumental y transdisciplinaria obra *Las grandes representaciones del mundo y de la economía a lo largo de la historia*: «De la preeminencia del Todo resulta la primacía de la utilidad social sobre los intereses individuales»

(Passet, 2012, p. 1017), de modo que un principio fundamental de administración y gobernanza es la racionalidad conforme a las finalidades, lo que desemboca en la solidaridad en nombre de la racionalidad. Centrarse en la creación de valor para los accionistas en perjuicio del empleo —como con frecuencia ha venido ocurriendo— da un vuelco a la lógica de esa finalidad, donde la persona debe estar en el centro de la actividad económica y se requiere el paso de la justicia conmutativa a la justicia distributiva, lo que a su vez implica incorporar la ética junto a las consideraciones económicas y tener en cuenta criterios de bienestar en vez de simples resultados cuantitativos (Passet, 2012).

Con el argumento engañoso de que la economía es una ciencia de los medios y no de los fines, se pretende dejarla al margen de la política y de la moral. De manera que, como supo prever François Perroux, «ya no hay trabajador, sino trabajo; no hay capitalismo, sino capital. Ya no hay símbolos caros a todos, sino riqueza que se pesa, se cuenta y se mide a un precio [...]. Ya no hay hombres, sino mercancías» (Perroux, 1981[1973], pp. 35, 77). Invertir esta situación es el reto.

A continuación, primero se presenta la necesidad de pasar de la ideología de la creación de valor para los accionistas a un «contrato de empresa», distinto del contrato de sociedad mercantil. Después, se hace notar que ello, a su vez, requiere definir un estatuto de directivos y gerentes diferente del habitual, para romper las consecuencias de la relación de agencia exclusiva entre éstos y los accionistas, con lo cual así podría desembocarse también en firmas con nuevas «misiones». En un tercer momento, se efectúa una pequeña referencia a la conveniencia de «constitucionalizar» jurídicamente una mayor regulación y supervisión del gobierno de las empresas transnacionales. Unas brevísimas consideraciones finales ponen fin a estas páginas.

### De la «gran deformación» al «contrato de empresa»

En castellano, con frecuencia se ofrece en Internet una diferencia conceptual entre la responsabilidad social empresarial (RSE) y la responsabilidad social corporativa (RSC), sobre la base de que la segunda expresión se puede considerar más amplia que la primera, entendiendo que la C de corporativa abarca tanto a la empresa como a otras instituciones (ayuntamientos,

diputaciones, fundaciones, etc.), calificables todas como «corporaciones». Pero, si se examina el origen de la RSC en la literatura especializada estadounidense, es obvio que la C es de *corporation*: de hecho, se quiere aludir fundamentalmente a sociedades anónimas, a veces con especial referencia a las de gran tamaño. Se trata, por tanto, de sociedades mercantiles constituidas con personalidad jurídica propia, responsabilidad limitada y capital social distribuido en acciones transferibles.

Pues bien, a continuación, esa corporación se viene identificando con el concepto de empresa o firma, pese a que, en realidad, no son lo mismo: por lo común, las diversas legislaciones ni siquiera suelen ofrecer un concepto claro, unívoco y general sobre qué es una empresa. Esta diferencia entre una persona jurídica o moral —la entidad legal sociedad anónima— y una institución económica —la empresa— ha sido el punto de partida del conjunto de reflexiones sobre la empresa, su propiedad, su gobierno, su administración y sus responsabilidades efectuadas en el marco de varios proyectos de investigación desarrollados en el Collège des Bernardins en París desde hace algo más de diez años (Favereau, 2019).

En la teoría contractual de la firma, apoyada en la economía de los costes de transacción, la relación estándar principal-agente y la visión clásica de los derechos de propiedad, la empresa es una simple «ficción legal», un nexo de contratos y —en principio— no tiene propietarios. Sin embargo, en seguida se razona detalladamente por qué asignar en exclusiva al capital-acciones los derechos de propiedad de la compañía, la capacidad para nombrar a los administradores y directivos, el derecho a percibir el excedente o ganancia («renta residual») y la facultad de vender su participación en la firma. Se alude para ello a los contratos incompletos suscritos por los accionistas, lo que motiva que toda su inversión —económicamente a largo plazo y no asociada con ningún activo concreto— está sujeta a riesgos, por despilfarro, robo, expolio, oportunismo, etc., sin poder contar *ex ante* con cláusulas contractuales de protección (Rodríguez Fernández, 2003).

Como consecuencia, se ha ido abriendo paso en el mundo de los negocios la ideología de la creación de valor accionarial como finalidad última de la empresa, identificada con la sociedad mercantil. Tendencia reforzada por el supuesto de una racionalidad humana sólo movida por el propio interés —modelo «listo, calculador, maximizador»—, la hipótesis

teórica de los mercados financieros eficientes —la valoración de las acciones se transforma en valoración de la firma—, la financiarización de la economía, los sistemas de incentivos monetarios para impulsar el desempeño de los directivos a favor de los accionistas —alineamiento de intereses— y la «industria» de la inversión institucional (Rodríguez Fernández, 2003; Belinga y Guez, 2018). Es lo que el citado experto en economía de las convenciones Olivier Favereau, uno de los responsables de esas investigaciones francesas, ha denominado «la gran deformación» (Favereau, 2014, 2019), en el marco de unos esquemas de negocio financiarizados, donde el debate político sobre el valor se elimina, sólo se aprecia su expresión monetaria, se potencia el individualismo integral y, sorprendentemente, la preocupación por la justicia se sustituye por la promoción de la desigualdad como motor del esfuerzo personal e incluso del impulso económico.

Frente a ello, esta literatura francesa analizada sostiene que la empresa, como tal empresa, *stricto sensu* no puede ser propiedad de alguien, ya que resulta absurdo hablar de su propiedad cuando no tiene una existencia propia en Derecho (Clerc, 2018; Robé, 2011; Segrestin y Vernac, 2018). El sujeto del Derecho resulta ser la sociedad mercantil, que no es un objeto material, sino una persona moral propietaria de los activos, representando una entidad legal separada de los accionistas. Por tanto, es chocante entender su personalidad moral como un «velo» irrelevante susceptible de ser dejado al margen del análisis y, así, poder considerar a los accionistas propietarios de la firma en el plano de los hechos. Se aprovechan a estos efectos las puras apariencias derivadas de determinados derechos de los accionistas dentro de la entidad legal y, sobre todo, de la existencia de una relación de agencia entre ellos y los directivos o gerentes. Sin embargo, «los accionistas no pueden transferir a los dirigentes poderes que no tienen» (Favereau, 2019, p. 59), dado que el poder sobre los activos es de la sociedad mercantil.

Los accionistas son propietarios simplemente de unos títulos-valores emitidos por esta sociedad, en función de lo cual tienen sólo un papel de inversores cuya responsabilidad ante los actos de la empresa está además legalmente limitada a sus aportaciones financieras a dicha sociedad: es como si la responsabilidad civil del propietario de una vivienda, por la caída de un tiesto matando a un transeúnte, se limitase a pagar como indemnización el valor de la propia maceta (Favereau, 2019). Por otra parte, ha de tenerse

en cuenta que los accionistas no son los únicos *stakeholders* que corren riesgos y efectúan inversiones específicas en la firma, pues es sabido que también otros están en esa situación (Clerc, 2018; Rodríguez Fernández, 2003).

A partir de esto, los debates en el Collège des Bernardins se han ido centrando en articular un ahora inexistente «contrato de empresa», distinto del contrato de sociedad mercantil, para recoger un compromiso solidario entre sus diversos *stakeholders* o partícipes implicados y definir un proyecto organizado de creación y acción colectiva, así como articular una autoridad de dirección legítima y competente (Segrestin y Hatchuel, 2012, 2019). Todo ello desde una visión eminentemente política de la firma y dando particular protagonismo a los accionistas y a los trabajadores. Ese contrato de empresa debería recuperar algunas de las visiones del mundo previas a la difusión de «la gran deformación» durante las últimas décadas, procediendo a aplicar unas «normas de constitución» y una «normas de gestión» (en el sentido francés de gestión, es decir, administración).

En función de las primeras normas, es preciso identificar a los principales partícipes implicados que deben tenerse en cuenta en cada caso, para así saber quiénes han de orientar, dirigir y controlar la actividad de la organización. En este contexto, se asigna a los trabajadores un papel singular al respecto, de suerte que, junto con los accionistas, son considerados las partes «constituyentes» de la firma. Y se propone a continuación que, por razones de compromiso, eficiencia cooperativa, responsabilidad y rendición de cuentas, la co-determinación entre trabajo y capital financiero puede entenderse como la forma «normal» para estructurar el gobierno de la empresa (Favereau, 2018). Ambas partes tienen «poder de valorización»: es decir, capacidad para fijar las reglas de evaluación, decidir «lo que vale», estimar la *performance* y efectuar un reparto equilibrado de los resultados colectivos (Eymard-Duvernay, 2019). Esa co-determinación puede ser, por ejemplo, en línea con las actuales prácticas en Alemania y países escandinavos. Pero también se ha propuesto un esquema basado en el bicameralismo económico, a semejanza de la cámara de diputados y el senado de un Estado: por tanto, contar con una asamblea de accionistas y una asamblea de trabajadores (Ferrerías, 2012).

De acuerdo con las segundas normas, la firma ha de tener una *raison d'être*, un proyecto de transformación del mundo y de contribución al interés

general. Lo requiere para legitimarse como institución encargada de crear y producir bienes o servicios—incluyendo bienes comunes— mediante el aprovechamiento de recursos, competencias y capacidades, con el fin de favorecer el desarrollo económico y social en un marco de innovación a lo largo del tiempo, aprendizaje organizacional continuado y comportamientos responsables y sostenibles ante el conjunto de la colectividad (Segrestin y Vernac, 2018).

### Otro estatuto para los directivos de empresa y nuevo objeto social o misión

Como ya se ha apuntado, la empresa así perfilada ha de dotarse de los imprescindibles órganos y estilos de administración de carácter democrático, con el propósito de dar protagonismo a sus *stakeholders* en la dirección de los procesos de creación de valor, por razones de eficiencia-justicia tanto en el plano macroeconómico como en el nivel microeconómico (Eymard-Duvernay, 2019).

Además, debe poder contar con un nuevo «estatuto para los directivos y gerentes», con el fin de terminar con la actual ambigüedad resultante de la relación de agencia antes mencionada: esos directivos son nombrados sólo por los administradores, representantes de los accionistas, pese a que éstos no son los «propietarios» de la empresa e, históricamente, su responsabilidad financiera limitada nace justo de su falta de prerrogativas para ejercer de forma directa la dirección de la compañía (Favereau, 2019; Segrestin y Hatchuel, 2019).

En el Derecho anglosajón, el denominado «modelo de primacía de los administradores» ya admite un cierto margen de maniobra para éstos últimos: pueden instruir a directivos y gerentes con el objetivo de crear valor a largo plazo a favor de los accionistas teniendo también en cuenta —al menos en cierta medida— los intereses de otros partícipes implicados, incluyendo el medio ambiente. Es decir, lo que cabe denominar una responsabilidad social corporativa de tipo instrumental, tal como se refleja en la británica *Companies Act* del año 2006 (Rodríguez Fernández, 2007).

Sin embargo, ahora se trata de dar un paso adelante, adoptando un enfoque más profundamente enraizado en la teoría *stakeholder* y articulando una mayor autonomía de actuación y nuevos incentivos para

directivos y gerentes, con el horizonte de creación de valor sostenible para el conjunto de los diversos partícipes relevantes. Y, a la vez, entender que la función de la dirección se orienta hacia la «producción» de nuevos conocimientos y proyectos o programas de acción, lo que exige ideas creativas y capacidad de comprometer y movilizar recursos en un entorno cambiante, así como aptitud de mando para lograr implementar la estrategia colectiva. Esos directivos y gerentes habrán de guiarse por dos normas básicas de gestión. Por una parte, vigilancia y responsabilidad en el desarrollo de la acción colectiva, para tener en cuenta los retos del negocio y proteger los intereses de los demás partícipes. De otro lado, fomento de la excelencia y creación de nuevos valores en pro del interés colectivo, vislumbrando de antemano los cambios en el entorno y procediendo con criterios de equidad a la hora de equilibrar los intereses de los *stakeholders* (Segrestin y Vernac, 2018).

Como desarrollo adicional de todo lo anterior, las reflexiones llevadas a cabo por los expertos del Collège des Bernardins y sus colaboradores se han visto complementadas con la introducción del concepto de «sociedad (compañía) con objeto social ampliado» (Segrestin y otros, 2015), en línea con la propuesta de Rodríguez Fernández (2007). Tal concepto está emparentado con el modelo de «compañía con objeto social flexible» (*flexible purpose corporation*) inicialmente introducido en la legislación de California en 2011. Una sociedad con objeto social ampliado es aquella que, de modo voluntario, incorpora a sus estatutos uno o varios propósitos específicos que van más allá de la búsqueda del beneficio: intenta alcanzar una combinación de determinados objetivos económicos, sociales y medioambientales —aunque no constituye propiamente una «empresa social», es decir, no se orienta de forma explícita hacia actividades concretas de utilidad general no cubiertas por el Estado o por el mercado; y no prioriza expresamente el logro de sus fines sociales o medioambientales por encima de la obtención de resultados económicos—. Esto afecta, como es obvio, a la asignación de los pertinentes recursos a la hora de desarrollar sus actividades. Además, los diversos partícipes implicados colaboran mediante el pertinente comité de *stakeholders* en la formulación del objeto social ampliado y en la evaluación de los correspondientes resultados, dentro de un sistema de gobierno también global, participativo y plural.

Tras sucesivas reelaboraciones y perfeccionamientos dentro de este enfoque, ahora ese grupo de expertos

suele hablar más en concreto de «empresa con misión», que no se casa ni con el interés accionarial ni con las preferencias partenariales —es decir, de los diferentes *stakeholders*—, pues se orienta hacia un objetivo común específico que supera todo ello y no se entrega la supervisión de las actividades a un grupo o parte determinada. El propósito común explicita la contribución social de la empresa y ayuda a determinar las estrategias que han de adoptarse para la acción colectiva, de suerte que la función de los dirigentes estriba ante todo en concebir modelos innovadores de actuación global, además de coordinar después su aplicación. En este marco, la misión cabe entenderla como: (a) un compromiso previo entre las partes implicadas que determina el espacio dentro del cual esos dirigentes han de moverse a la hora de definir y formular las estrategias futuras, respetando unas características y cualidades consideradas deseables, pero abriéndose a la innovación y a desarrollos potenciales inicialmente desconocidos; y (b) el reflejo de una solidaridad que une y engloba al conjunto de las relaciones a desplegar entre los principales participantes implicados —o incluso con otros *stakeholders* considerados menos estratégicos—, como consecuencia de los procesos de creación de valor. Los sistemas y mecanismos de gobierno empresarial se eligen y adaptan en cada caso de acuerdo con ello, por lo cual se habla de esquemas originales y variados. Requieren un compromiso firme de las partes con capacidad de influir en las decisiones, la neutralización de los intentos para reducir las estrategias a satisfacer intereses «privados», el fomento de la capacidad de innovación de la empresa y la apuesta por la solidaridad para un reparto aceptable y un desarrollo común. Como sugerencia general, junto al consejo de administración tradicional, puede crearse un «consejo de misión», con presencia de los grupos implicados en ésta, dentro de los cuales necesariamente han de estar los trabajadores (Levillain, 2017; Segrestin y Levillain, 2018).

### Una constitución para la firma-mundo como bien común privado

Finalmente, esta literatura ha prestado atención a la falta de suficiente regulación y control de las empresas transnacionales o firmas-mundo en un entorno general caracterizado por: su fuerte poder político y de mercado, dentro de sectores económicos oligopolizados; la globalización, que deriva en una concurrencia entre los Estados nacionales impulsada por dichas empresas; y la financiarización de las economías,

desencadenante de procesos de desigualdad. En este contexto, se propone la «constitucionalización» del poder privado que tales firmas representan.

En sentido estricto, una constitución articula todo un sistema de prerrogativas, facultades o competencias públicas, definidas y objetivas, que afectan también a las entidades de derecho privado. Pues bien, en lo que en concreto atañe al gobierno empresarial de las mencionadas empresas, se sugiere crear un marco jurídico encaminado a lo siguiente, probablemente con la necesidad de acuerdos previos entre Estados: (a) rebajar la presión de la ideología del valor accionarial, adoptando medidas fiscales y de derecho mercantil que pongan freno a los actuales sistemas de incentivos para directivos y gerentes —con diseños muy ligados a los intereses de los accionistas—, animando otros definidos en función, simultáneamente, de objetivos económicos, sociales y medioambientales; (b) ampliar legalmente el ámbito de las obligaciones fiduciarias de esos dirigentes, para que tengan en cuenta las expectativas y preferencias de los *stakeholders* no financieros, así como los efectos de sus decisiones sobre éstos; (c) potenciar la legitimación jurídica para actuar ante la justicia por parte de grupos de trabajadores, consumidores, proveedores, organizaciones no gubernamentales, etc., y sus respectivas agrupaciones o asociaciones, ante comportamientos empresariales social o medioambientalmente lesivos, a la vez que dotarlos de capacidad de acción para poder responsabilizar de los daños a todo el correspondiente grupo de firmas y para promover la implantación de reglas mínimas de obligado cumplimiento; y (d) modificar las normativas contables para exigir, junto a los estados financieros y memorias de gestión tradicionales, unos documentos de información no financiera —social y medioambiental— de acuerdo con estándares generalizados, verdaderamente detallados, tanto para los impactos positivos como negativos, y de obligada verificación externa contrastable e independiente, lo cual puede impulsarse con el apoyo de disposiciones fiscales. Además, yendo más allá del gobierno empresarial, no se olvidan de la necesidad de erradicar los paraísos fiscales o de aplicar impuestos sobre las transacciones financieras internacionales y sobre determinadas compañías tecnológicas mundiales (Favereau, 2019; Robé, 2019).

Por su parte, Virgile Chassagnon insiste en reforzar la regulación, control y exigencia de responsabilidades en las redes mundiales de relaciones interempresas, con sus complejas cadenas de suministro. Es consciente

de que, aparentemente, las firmas-mundo subrayan su adhesión voluntaria a amplias recomendaciones internacionales en materia de responsabilidad social. Pero, a la vista de los hechos, urge complementar ese «derecho *soft*» con normas públicas de cumplimiento obligatorio y con una visión global de la responsabilidad social inter-firmas, teniendo en mente que estamos ante compañías que son actores globales, están unidas por relaciones de poder y generan efectos externos múltiples. Además, debido a su tipo de gobierno corporativo, estas empresas han ido desplazando riesgos desde los accionistas hasta, sobre todo, los trabajadores y el medio ambiente. Por tanto, se hace preciso potenciar la democracia económica en el ámbito de la empresa, lo que exige: (a) reconsiderar las actuales prácticas sobre creación y distribución del valor colectivo generado, sin perder de vista la visión macrosocial de promoción del desarrollo sostenible, lucha contra la desigualdad, justicia fiscal, combate frente a la corrupción, etc.; (b) participar y gobernar, tendiendo hacia un gobierno pluralista de dichas firmas, dando especial voz —pero no sólo— a los trabajadores (Chassagnon, 2018).

En último término, habría que llegar a una reconsideración conceptual y legal de este tipo de empresas, por cuanto pueden ser consideradas un «bien común privado». Es decir, un espacio de cooperación organizado jerárquicamente y de modo privado como comunidad humana voluntaria, del cual nadie en concreto puede considerarse propietario y que sirve a los intereses generales a través de su contribución al progreso social, debiendo internalizar los efectos externos negativos. Además, ha de distribuir y compartir la riqueza global creada a través de una estructura de deliberación basada en un gobierno empresarial plural y participativo, con una perspectiva de largo plazo y sostenibilidad (Chassagnon, 2018).

### Consideraciones finales

Como escribió entre nosotros Antonio Marzal hace más de 30 años, sin «la coincidencia automática entre empresa-empresario y sociedad-mercado, lo que ahora se impone como una evidencia es coordinar administrativamente los intereses de la empresa con los intereses de la sociedad global» (Marzal, 1985, p. 77). Pues bien, en este sentido, cabe resumir la literatura

francesa hasta aquí presentada en torno a cuatro grandes propuestas, consideradas urgentes de aplicar: (a) instituir un «contrato de empresa», como concepto distinto al contrato de sociedad mercantil, para edificar sobre él un esquema de nueva solidaridad entre los varios *stakeholders*, solidaridad basada en un compromiso a largo plazo para participar en el proyecto común de generación de riqueza; (b) clarificar la misión de la empresa al servicio de la creación de bienes y valores colectivos, restaurando la autonomía de sus dirigentes—con revisión de sus incentivos—para orientarse a la producción de riqueza sostenible para los diversos partícipes implicados, en vez de estar sujetos sólo al principio de generación de valor para los accionistas; (c) reforzar las formas e instrumentos de democracia empresarial, asegurando los derechos de esos grupos de interés, su participación en las decisiones e intervención en la evaluación de la performance y el reparto de resultados; y (d) constitucionalizar la empresa globalizada, introduciendo normas y procedimientos para hacerle responsable de sus actuaciones en el ámbito internacional, evitando los abusos cometidos mediante la articulación de redes de compañías filiales, participadas o asociadas a lo largo del mundo.

Parecen propuestas razonables. En unas economías oligopolizadas, con grandes corporaciones mundiales dotadas de inmenso poder político-económico, la ideología de la creación de valor accionarial intenta alcanzar su zénit logrando ese objetivo con los mínimos riesgos posibles y con efectos negativos sobre los intereses de los trabajadores o de algunos otros *stakeholders*. Esto implica seguir manteniendo la misma viejísima visión de los negocios que denunciaba Joseph María de Uría Nafarrondo en su obra *Aumento del comercio con seguridad de la conciencia*, dedicada al muy ilustre Consulado de la Villa de Bilbao en 1785: «Capitalistas hay, que en tocándoles á la bolsa, ni de Dios se fían [...] los acaudalados están con sus bolsas cerradas: ¿que se les ha de hacer? [...] dignos son de que se les emparedase con todos sus doblones [...] ¿De qué sirve en este mundo esta casta de pájaros?» (Uría Nafarrondo, 1995[1785], pp. 410-411). Y, así, pasados unos cuantos siglos desde entonces, y en plena pandemia por la COVID-19, se hace necesario volver a los orígenes: es decir, recordar que «las primeras hordas de nuestra especie sólo pudieron sobrevivir a fuerza de solidaridad» (Perroux, 1981[1973], p. 82). ■

## Referencias bibliográficas

- BELINGA, R. y GUEZ, H. (2018): «L'entreprise à l'épreuve de l'industrialisation de son actionariat», en Segrestin, B. y Levillain, K. (ed.), *La mission de l'entreprise responsable: principes et normes de gestion*, Presses des Mines, París, pp. 73-100.
- CHASSAGNON, V. (2018): *Économie de la firme-monde*, De Boeck, Lovaina la Nueva.
- CLERC, C. (2018): «Sur la réforme de l'entreprise: l'objet social, objet de réforme sociale», *Revue de droit du travail*, n.º 2, pp. 107-119.
- DURAND, C. (2020): «La seconde mort du néolibéralisme», *Contretemps*, lunes 6 de julio.
- EYMARD-DUVERNAY, F. (2019): «Le travail dans l'entreprise: pour una démocratisation des pouvoirs de valorisation», en Roger, B. (ed.), *L'entreprise, formes de la propriété et responsabilités sociales*, Parole et Silence, París (2.ª ed.), pp. 155-218.
- FAVEREAU, O. (2014): *Entreprises: la grande déformation*, Parole et Silence, París.
- (2018): «Rapport sur les modèles de gouvernance de l'entreprise: évaluation et prospective des modèles actuels», Organisation Internationale du Travail, Ginebra.
- (2019): «Investigations et implications: synthèse des travaux», en Roger, B. (ed.), *L'entreprise, formes de la propriété et responsabilités sociales*, Parole et Silence, París (2.ª ed.), pp. 17-103.
- FERRERAS, I. (2012): *Gouverner le capitalisme?*, Presses Universitaires de France, París.
- Levillain, K. (2017): *Les entreprises à mission: un modèle de gouvernance pour l'innovation*, Vuibert, París.
- MARZAL, A. (1985): *Análisis político de la empresa*, Orbis, Barcelona.
- PARANQUE, B. (2015): «Une alternative à la création de valeur actionnariale: production d'usages et gestion en commun de ressource pour une émancipation du seul échange capitaliste», en B. Paranque y R. Pérez (dirs.), *La finance autrement?*, Presses Universitaires du Septentrion, Villeneuve d'Ascq, pp. 25-83.
- PERROUX, F. (1981; ed. original, 1973): *Poder y economía*, Ed. ICE, Madrid.
- PASSET, R. (2012): *Las grandes representaciones del mundo y la economía a lo largo de la historia*, Clave Intelectual, Madrid.
- ROBÉ, J. P. (2011): «The legal structure of the firm», *Accounting, Economics, and Law*, vol. 1, pp. 1-88.
- (2019): «L'entreprise et la constitutionnalisation du système-monde de pouvoir», en Roger, B. (ed.), *L'entreprise, formes de la propriété et responsabilités sociales*, Parole et Silence, París (2.ª ed.), pp. 273-344.
- RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, J. M. (2003): *El gobierno de la empresa: un enfoque alternativo*, Akal, Madrid.
- (2007): «Responsabilidad social corporativa y análisis económico: práctica frente a teoría», *Ekonomiaz*, n.º 65, pp. 12-49.
- (2019): «Repensar la empresa: un desafío político», *Revista de Economía Crítica*, n.º 28, pp. 33-40.
- Sánchez Pachón, L. A. y Rodríguez Fernández, J. M. (2019): «Democracia en la empresa: algunos modelos de participación y nuevas propuestas», *Revista de Economía Crítica*, n.º 28, pp. 84-103.
- SEGRESTIN, B. y HATCHUEL, A. (2012): *Répondre l'entreprise*, Seuil, París.
- (2019): «L'entreprise comme dispositif de création collective: vers un nouveau type de contrat collectif», en Roger, B. (ed.), *L'entreprise, formes de la propriété et responsabilités sociales*, Parole et Silence, París (2.ª ed.), pp. 219-272.
- SEGRESTIN, B. y LEVILLAIN, K. (eds.) (2018): «Les conditions cachées de la RSE: leçons du mouvement des Profit-with-Purpose Corporations» en Segrestin, B. y Levillain, K. (ed.), *La mission de l'entreprise responsable: principes et normes de gestion*, Presses des Mines, París, pp. 119-140.
- SEGRESTIN, B.; LEVILLAIN, K.; VERNAC, S. y HATCHUEL, A. (2015): *La «Société à Objet Social Étendu»*, Presses des Mines, París.
- SEGRESTIN, B. y VERNAC, S. (2018): *Gouvernement, participation et mission de l'entreprise*, Hermann Éditeurs, París.
- URÍA NAFARRONDO, J. M. de (1995; ed. original, 1785): «Aumento del comercio con seguridad de la conciencia», en Barrenechea, J. M. (ed.), *Moral y economía en el siglo XVIII: antología de textos sobre la usura*, Departamento de Justicia, Economía, Trabajo y Seguridad Social del Gobierno Vasco, Vitoria-Gasteiz, pp. 367-578.

# EL LIBRO RECOMENDADO

ENRIQUE PALAZUELOS, *EL OLIGOPOLIO QUE DOMINA EL SISTEMA ELÉCTRICO: CONSECUENCIAS PARA LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA* (AKAL, MADRID, 2019)

Rodolfo Rieznik Kornblihtt  
*Economistas sin Fronteras*

El título engaña, porque el libro de Enrique Palazuelos<sup>1</sup> va mucho más allá de ser un trabajo crítico de la presencia dominante de un puñado de empresas, «El Tripolio», en el sector eléctrico español. Y aún cuando esta forma de concentración empresarial es decisiva en cualquier planteamiento estratégico relativo al futuro energético de España, las más de 400 páginas son un completo, quizá el más profundo, análisis contemporáneo del sector eléctrico español desde una perspectiva energética global, incluida la perspectiva mediambiental.

Palazuelos estudia con precisión las tecnologías y combustibles primarios asociados en la generación de energía eléctrica y aborda ampliamente el marco normativo, regulatorio e histórico en el que se fortaleció el poder de las empresas eléctricas en las dos últimas décadas del siglo xx. Argumenta con profusión sobre las cifras económicas, contables y sectoriales la participación de cada una de ellas en el mercado eléctrico y energético. Incorpora el tema medioambiental y ecológico del cambio climático presente desde la década de los 70 en el planeta y transversalmente lo encaja con la evolución singular del sistema eléctrico español y sus desafíos en referencia a los últimos planes energéticos anunciados por el actual gobierno de España.

## Planteamiento general

En el sector eléctrico convergen varios problemas al ser una energía básica en la actividad económica moderna. El sistema capitalista es un modo de producción intensivo en la explotación de materias primas energéticas necesarias para la elaboración industrial de mercancías destinadas a la venta en el mercado. La energía es trabajo no humano y complementario para la competencia y la productividad del circuito reproductivo del capital y del lucro empresarial. La electricidad, físicamente, está formada por electrones en circulación a través de una red mallada, interconectada, que no se puede distribuir al consumidor final en forma virtual. Es una energía secundaria, cuya producción es dependiente de energías primarias naturales que pueden ser fósiles no renovables (petróleo, carbón, gas, etc.) o renovables (agua, viento, sol, olas, etc.).<sup>2</sup>

En la segunda década del siglo xxi, el debate de la transición energética derivado del descontrol creciente del calentamiento global impactó de lleno en el sector eléctrico, dado el peso del sector en la subida de la temperatura del planeta proveniente de la quema de combustibles primarios. La energía es globalmente responsable del 61 % de las emisiones de los GEI<sup>3</sup> y la electricidad lo es del 25 %.

La grave emergencia del cambio climático —plantea Palazuelos— exige abordar la transición energética en España a partir del «marco institucional en el que se desenvuelven los actores implicados en la producción, comercio y consumo de energía». Y particularmente

1. Enrique Palazuelos tiene una dilatada experiencia en el sector: primero como militante político, en los años 70, en la formulación crítica de los planes energéticos de aquellos años, la energía nuclear. Posteriormente, en calidad ya de economista, y desde diversas Instituciones, universitarias y otras (entre ellas el IDADE —Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía—, las Comunidades Europeas y la Universidad Complutense), en la realización de muchos estudios sobre la materia. Finalmente, ha dirigido grupos de estudios y publicaciones como *El petróleo y el gas en la geoestrategia mundial* (Akal, Madrid, 2009).

2. En los años 90, el consumo de energía procedente de combustible fósiles fue del 95 %, y 25 años después, a pesar de los intentos por reducir su importancia, aún supone el 80 %. La industria eléctrica a nivel mundial supone el 40 % del total de las infraestructuras básicas: 6 billones de valor. Se duplicó en los últimos 40 años del siglo xx. Las inversiones globales anuales alcanzan la extraordinaria cifra del 2 % del PIB mundial.

3. Gases de efecto invernadero.

del oligopolio eléctrico, «que domina la generación, transmisión y comercialización de la energía eléctrica ... en España». Más exactamente se trata de un «tripolio»: Iberdrola, Endesa y Naturgy (hasta pocos años Gas Natural). Sumando otras dos empresas (Viesgo y EDP<sup>4</sup>), alcanzan a controlar el 70% de la producción de electricidad, el 100% de la distribución y el 90% de la comercialización.

La liberalización eléctrica —desregulación y privatización— impulsada por la Unión Europea desde finales del siglo xx —años 80— no tuvo éxito y el sector continuó dominado por pocas empresas. Sobre los objetivos de la Unión Europea, el libro plantea que hay «demasiadas exigencias dogmáticas [...] sería mejor menos», pero realistas, para que se cumplieran (Montesquieu). Palazuelos asegura que la UE olvida que en el debate medioambiental no haya más negociación internacional, más instrumentos y más cambios institucionales para mermar el poder de los oligopolios. Critica que «la voluntad» por las energías renovables sin garantizar procedimientos para acometer las inversiones necesarias es una utopía.<sup>5</sup>

El núcleo argumental del libro es «exponer el proceso que ha conducido a la situación actual» y cómo la existencia del *Tripolio extensivo* es un límite a una transición «eléctrica energética», incluso en términos ecológicos. Y sólo será posible, si los poderes públicos, gobiernos, parlamentos, instituciones, asumen un papel más determinante, en particular en la regulación.

Palazuelos piensa que para imponer una salida democrática acorde a los intereses generales de la mayoría de la sociedad es necesaria una negociación con las grandes compañías. Y no podrá asumirse un reto de esa envergadura si no se tienen en cuenta los desafíos de las nuevas tecnologías energéticas: equipamiento, digitalización, almacenamiento y lucha por el control de las mismas. Y ve difícil que se logren cambios sustanciales si el poder político está controlado por ideologías liberales cómplices del *statu quo* existente en el sector eléctrico y energético en general.

4. El baile de OPAs que suele existir en el sector energético hace que la propiedad de alguna de las empresas se altere rápidamente (Repsol compró Viesgo hace no mucho).

5. «Los excesos de la virtud pueden llegar a ser más dañinos que los defectos de los vicios», Michel de Montaigne, *Los ensayos* (1580; hay edición reciente en castellano en El Acantilado, Barcelona, 2007).

Respecto al funcionamiento de los mercados eléctricos creados por la liberalización, Palazuelos entiende imprescindible acotar el control oligopólico en los mercados mayoristas de la producción, reorganizar las redes de transmisión, regular la comercialización y la fijación de peajes (costes fijos). La transformación, y transición, del sector eléctrico no será posible si se ignoran las necesidades de infraestructura e incentivos que traerá la introducción incipiente, pero sin pausa, del transporte eléctrico.

En términos monetarios, el sector eléctrico mueve 40 mil millones de euros al año, y los beneficios para el tripolio son de aproximadamente dos mil millones de euros al año. Por tanto, la tarea de transformación y transición es delicada, sensible y formidable.

En cualquier caso, «la guía del libro es proporcionar una visión de conjunto del entramado tecnológico-productivo e institucional que caracteriza al sector eléctrico [...] tres décadas después de las privatizaciones y dos de medidas liberalizadoras». Y cuando continuamos con «un sucedáneo» de competencia.

Palazuelos apuesta por la «hegemonía de las tecnologías renovables en el *mix* de producción eléctrica, elevar la eficiencia de los consumos eléctricos y el desarrollo de la movilidad eléctrica en el transporte.

La obra tiene una finalidad explícita, y es la de contribuir a la discusión para una transición comprometida con el cambio climático, para lo cual es necesario «mermar el dominio del oligopolio eléctrico». Proceso para lo que es fundamental que los poderes públicos se hagan presentes a través de su representatividad democrática y de defensa del interés general en el ámbito de lo económico (son oligopolios) y social (con un medio ambiente sostenible).

## Estructura y contenido

La obra se inicia con una introducción en la que Palazuelos aborda críticamente algunos lineamientos de la literatura económica sobre el concepto de oligopolio, al tiempo que puntualiza las singularidades de la electricidad como mercancía económica y las consecuencias de su producción en la emisión de los GEI y en el calentamiento global.

La estructura del libro está sostenida en dos partes bien diferenciadas. Bajo un gran título —«Tecnologías generadoras de la electricidad»—, Palazuelos analiza la producción eléctrica a partir de las diferentes tecnologías y combustibles primarios asociados a cada una de ellas. El tema del carbón está muy bien estudiado en sus dimensiones más conflictivas: la laboral y la medioambiental. En el análisis de la energía eléctrica de origen nuclear, en la que Palazuelos tiene una amplia trayectoria investigadora, también hay un pormenorizado resumen de las aristas más polémicas de esta tecnología, especialmente en relación al enorme del gasto financiero en el que se ha incurrido y en los procedimientos de reconocimiento y de recuperación, que han significado un coste extraordinario en la factura eléctrica para los ciudadanos. Sobre las plantas de ciclo combinado, hace hincapié en la sobre-instalación, argumentada en la mayor eficiencia, que ha generado un exceso de capacidad instalada y una dependencia respecto de un combustible primario, el gas, del que España no dispone. Llama la atención en relación al galimatías que se ha creado alrededor de la liberalización del mercado del gas.

El análisis de las energías renovables es minucioso: en particular, sobre la eólica y solar. Y es optimista respecto del avance de las mismas en el futuro energético de España, a pesar de los retrasos en la regulación y en el dominio resistente de las empresas del *Tripolio*. La relación entre renovables, vehículos eléctricos y dimensión de la red de transmisión está

bien explicada, planteando la incertidumbre de futuro, al ser un problema no sólo eléctrico, sino también de modelo productivo. En esta materia, Palazuelos ha tenido tiempo de introducir información y datos del PNIEC 2021-2030 elaborado por el Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico.<sup>6</sup>

Bajo el título «El oligopolio eléctrico en acción», el libro se introduce en los cuatro capítulos siguientes en el complejo y difícil mundo del mercado eléctrico desregulado y privatizado. El análisis comienza con el (re)ordenamiento eléctrico propuesto por Europa en los años 80 del siglo pasado, al calor de las políticas neoliberales en boga en aquellos años. Hay un análisis exhaustivo de las propuestas políticas del PSOE y del PP en la materia y se aportan datos, en relación a los fracasos, más que los éxitos, de los resultados en materia de funcionamiento del pool eléctrico, del mercado mayorista de la electricidad, de la distribución y de la comercialización eléctrica.

Los desafíos de futuro para el sector eléctrico se incorporan como un tránsito estratégico en disputa entre una Administración Pública representativa y legitimada del interés general y los actores sociales involucrados: los consumidores y «las grandes compañías que conforman el oligopolio actual». En cualquier caso, un reto de futuro negociado entre las partes, alejado de la «intromisión de las administraciones en el curso de la actividad eléctrica» y de tentaciones «vacías a favor de nacionalizaciones inviables». ■

---

6. Plan Nacional Integrado de Energía y Clima. Ha sido remitido a la UE y está en fase de consultas.

## PARA SABER MÁS

Sobre el tema tratado en este dossier hay una abundante literatura, con multitud de artículos, tanto académicos como periodísticos, que no es posible reseñar aquí. En esta sección sólo se pretende recomendar algunos libros recientes (o de publicación no muy lejana) sobre los principales temas tratados en este dossier, editados en castellano y que son de fácil acceso para un público interesado, pero no especializado.

**COSTAS, A., y ARIAS, X. C.,** *La nueva piel del capitalismo*, Galaxia Gutenberg, Barcelona, 2016.

**COLECTIVO RETS,** *Malas compañías*, Icaria, Barcelona, 2013.

**FERNÁNDEZ, G.,** *Alternativas al poder corporativo*, Icaria, Barcelona, 2016.

—, *Mercado o democracia*, Icaria, Barcelona, 2018.

**GEORGE, S.,** *Los usurpadores. Cómo las empresas transnacionales toman el poder*, Icaria, Barcelona, 2015.

**GUAMÁN, A.,** *TTIP, El asalto de las multinacionales a la democracia*, 2015.

**HERNÁNDEZ ZUBIZARRETA, J., y RAMIRO, P.,** *Contra la lex mercatoria*, Icaria, Barcelona, 2015.

**JUSTE, R.,** *IBEX 35. Una historia herética del poder en España*, Capitán Swing, Madrid, 2017.

**LASSALLE, J. M.,** *Ciberleviatán, el fracaso de la democracia liberal frente a la revolución digital*, Arpa, Madrid, 2019.

**PALAZUELOS, E.,** *El oligopolio que domina el sistema eléctrico: consecuencias para la transición energética*, Akal, Madrid, 2019. [Reseña en este dossier en «El libro recomendado».](#)

**SANTOS, I.,** *La élite del poder económico en España*, Maia Ediciones, Madrid, 2013.

**SMIERS, J., PEKELHARING, P., y HUIGE, J.,** *Romper con las megaempresas*, Gedisa, Barcelona, 2018.

**STIGLITZ, J. E.,** *Capitalismo progresista*, Taurus, Barcelona, 2020.

**TEPPER, J., y HEARN, D.,** *El mito del capitalismo. Los monopolios y la muerte de la competencia*, Roca Editorial, Barcelona, 2020.

**TORRES, J., y NAVARRO, V.,** *Los amos del mundo. Las armas del terrorismo financiero*, Espasa, Barcelona, 2012.

**TOUSSAINT, E.,** *Bancocracia*, Icaria, Barcelona, 2014.

**ZUBOFF, S.,** *La era del capitalismo de vigilancia*, Paidós, Barcelona, 2020.

# DOSSIERES EsF

- Dossier n.º 1:** «Nuevos tiempos para la cooperación internacional para el desarrollo», abril 2011.
- Dossier n.º 2:** «¿Cambiar el mundo desde el consumo?», julio 2011.
- Dossier n.º 3:** «Sombras en las microfinanzas», octubre 2011.
- Dossier n.º 4:** «La RSE ante la crisis», enero 2012.
- Dossier n.º 5:** «La cooperación al desarrollo en tiempos de crisis. Nuevos actores, nuevos objetivos», abril 2012.
- Dossier n.º 6:** «Crisis, indignación ciudadana y movimientos sociales», julio 2012.
- Dossier n.º 7:** «¿Otra política económica es posible?», octubre 2012.
- Dossier n.º 8:** «Banca ética ¿es posible?», enero 2013.
- Dossier n.º 9:** «Desigualdad y ruptura de la cohesión social», abril 2013.
- Dossier n.º 10:** «Seguridad alimentaria: Derecho y necesidad», julio 2013.
- Dossier n.º 11:** «La agenda de desarrollo post-2015: ¿Más de lo mismo o el principio de la transición?», octubre 2013.
- Dossier n.º 12:** «Economía en colaboración», enero 2014.
- Dossier n.º 13:** «Otra economía está en marcha», primavera 2014.
- Dossier n.º 14:** «RSC: Para superar la retórica», verano 2014.
- Dossier n.º 15:** «La enseñanza de la economía», otoño 2014.
- Dossier n.º 16:** «El procomún y los bienes comunes», invierno 2015.
- Dossier n.º 17:** «Financiación del desarrollo y Agenda Post-2015», primavera 2015.
- Dossier n.º 18:** «II Jornadas Otra Economía está en marcha», verano 2015.
- Dossier n.º 19:** «Las exclusiones sociales», otoño 2015.



# DOSSIERES EsF

- Dossier n.º 20: «Fiscalidad: eficiencia y equidad», invierno 2016.
- Dossier n.º 21: «Recordando a José Luis Sampedro», primavera 2016.
- Dossier n.º 22: «Otra economía está en marcha III», verano 2016.
- Dossier n.º 23: «El buen vivir como paradigma societal alternativo», otoño 2016.
- Dossier n.º 24: «La energía. Retos y problemas», invierno 2017.
- Dossier n.º 25: «El enfoque de género en la economía social y solidaria: aportes de la economía feminista», primavera 2017.
- Dossier n.º 26: «Repensando nuestro modelo de sociedad y de economía», verano 2017.
- Dossier n.º 27: «La inversión de impacto», otoño 2017
- Dossier n.º 28: «El gobierno de la globalización», invierno 2018.
- Dossier n.º 29: «Economía feminista: visibilizar lo invisible», primavera 2018.
- Dossier n.º 30: «Miradas críticas y transversales», verano 2018.
- Dossier n.º 31: «Prácticas y herramientas para impulsar la economía social y solidaria. Una reflexión compartida, otoño 2018.
- Dossier n.º 32: «Reivindicando la democracia en la empresa», invierno 2019.
- Dossier n.º 33: «El futuro de la alimentación en el mundo», primavera 2019.
- Dossier n.º 34: «Agenda 2030: gatopardismo o transformaciones», verano 2019
- Dossier n.º 35: «Responsabilidad social corporativa en la industria alimentaria», otoño 2019
- Dossier n.º 36: «Demografía: cambios en el modelo reproductivo», invierno 2020
- Dossier n.º 37: «La economía circular: una opción inteligente», primavera 2020
- Dossier n.º 38: «La economía fundamental: contribuyendo al bienestar de la ciudadanía», verano 2019



**E**sta publicación ha sido realizada con el apoyo financiero de la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID), con cargo al proyecto «La Agenda 2030 y los ODS: cambiar la economía para transformar el mundo II (2018/ PRYC/001418)». El contenido de dicha publicación es responsabilidad exclusiva de sus autores y no refleja necesariamente la opinión de la AECID.



Con la colaboración de:



**Economistas sin Fronteras**

c/ Gaztambide, 50  
(entrada por el local de SETEM)  
28015 • Madrid  
Tel.: 91 549 72 79  
ecosfron@ecosfron.org

C/ Ronda s/n Bolunta  
48005 Bilbao  
Tel.: 94. 415 34 39  
ecosfron.euskadi@ecosfron.org