

Albert Recio Andreu

Poder económico y crisis en España

Cuaderno de incertidumbre: 18

(*Mientras Tanto*, 28 de febrero de 2017).

I

La dinámica del capitalismo tiende a generar oligopolios y a concentrar el poder en élites. En las fases de capitalismo competitivo, aquéllos eran más visibles a escala local. Por ejemplo, en el capítulo dedicado a los salarios de la “Riqueza de las Naciones”, el liberar Adam Smith no tuvo inconveniente en reconocer que los mercados laborales locales estaban controlados por un reducido grupo de empresarios, que no tenían dificultades para acordar qué salarios iban a pagar. En la medida en que la acumulación de capital dio lugar a procesos de concentración, se forjaron élites y grupos *oligopolísticos* que operan a escala nacional. Como se trata de grupos con elevados recursos, hacen uso de ellos para conseguir que las políticas públicas obedezcan a sus intereses particulares.

Así, cuando existen grupos con suficiente poder su influencia afecta al modelo de desarrollo económico del país. Hay muchos ejemplos, de muy diverso tipo, que indican que las cosas son así. Así, hay evidencia de que el peculiar sistema laboral alemán, con un desarrollado sistema de cualificación profesional, es en parte el resultado del peso de las empresas industriales, que consideran que la calidad de sus productos es esencial para su posicionamiento en el mercado mundial (y están dispuestos por ello a financiar una buena formación profesional). De la misma forma, no puede entenderse el peculiar y costoso sistema sanitario estadounidense sin considerar el peso que tiene en el país el sector de seguros sanitarios.

Por estas y otras razones, siempre me ha interesado conocer con detalle cuáles son los principales grupos de poder económico en España. Hace unos años traté de hacer un esbozo de los principales núcleos de poder económico en España [1]. En este análisis constataba la continuidad en el poder del sector financiero —algo que había aprendido del trabajo de Juan Muñoz, *El poder de la banca en España*—, al que sumaba el de los grandes grupos de construcción y el de las empresas proveedoras de suministros básicos. Se trataba en los tres casos de grupos cuya actividad e historia guardaba una estrecha relación con las políticas públicas —y donde la relación con la política había sido determinante para encumbrar a muchos de sus líderes— y que además marcaba con fuerza el modelo productivo que el país estaba desarrollando, con escaso desarrolló técnico productivo y un elevado afán depredador.

En gran medida, estos datos reflejaban el núcleo de poder que había liderado la fase de crecimiento económico anterior a la crisis. Cabe, por tanto, preguntarse si ésta ha afectado a este núcleo de poder, lo ha transformado, o si se apuntan cambios. De hecho, en la historia del capitalismo, los liderazgos a menudo son efímeros o se renuevan cada cierto tiempo por razones diversas: cambios tecnológicos, de composición de la producción, cataclismos financieros... Y una crisis como la que empezó en 2007 ha podido generar cambios que son los que trato de detallar.

II

El principal núcleo de poder siempre ha estado en la banca, al menos desde el final de la Guerra Civil, cuando el “statu quo” bancario impuesto por el régimen congeló un poder oligárquico. El sector bancario no ha sido un conglomerado estable,

pero ha sido capaz de superar dos graves crisis —la de principios de los 1980s y la actual— sin perder centralidad económica y sin ceder espacio sustantivo a la banca internacional. De hecho, en ambas crisis se han producido dos hechos relevantes: por un lado, la capacidad que ha demostrado la banca para obtener fondos públicos para financiar su salvación y, por otro, un nuevo avance en el grado de concentración del sector. De hecho, de la crisis actual emergen tres grandes grupos bancarios consolidados —Santander, BBVA y la Caixa— y otros dos de menor entidad —Bankia y Sabadell (lo que vaya a ocurrir con el Popular es aún incierto)—. Queda, también, un número mucho menor de actores secundarios con la desaparición de muchas cajas de ahorro, así como algún banco mediano.

Hay que destacar, además, que se da una asimetría entre los componentes del *triopolio*. Dos de ellos —Santander y BBVA— han pasado a ser, por su actividad, bancos internacionales; el mercado español es sólo una parte pequeña de su actividad. Queda por ver si los efectos de la política Trump y el *Brexit* acaban afectando a estos dos bancos (pues es en Latinoamérica y Reino Unido donde tienen mayor actividad) y si se plantea la necesidad de un tercer periodo de ayudas. La Caixa, en cambio, tiene en el mercado ibérico su gran núcleo de actividad, y es además socia principal en gran parte de las empresas españolas de suministros públicos (Gas Natural-Fenosa, Repsol, Abertis, Telefónica, Saba, etc.) por lo que juega un papel central en la estructura productiva local. Como ya expliqué en una nota anterior, se trata de un caso de privatización gratuita, pues a raíz de la crisis Caixa Bank se ha transformado en una empresa privada cuyo principal accionista es una fundación autonombrada por los antiguos directivos del grupo. Hay que destacar, a su vez, que la crisis empresarial ha forzado a los bancos a recuperar participaciones en numerosas empresas (por la vía de capitalizar créditos). Es posible que se trate de una situación transitoria, pero en todo caso se va a tratar de un reforzamiento de la financiarización de la gestión empresarial.

Por el contrario, el llamado sector de la construcción pasa mayores dificultades. En tal grupo se situaba un conjunto de empresas que en su actividad combinaba fundamentalmente construcción de obras públicas y prestación de servicios públicos diversos (limpieza urbana, gestión de aguas, limpieza de edificios, transporte público etc.). Varias de ellas estaban además participando de forma creciente en el sector energético, lo que apuntaba a la creación de grupos de control sobre el núcleo central de la provisión pública de bienes y servicios.

Este núcleo ha experimentado cada vez mayores problemas —aunque en grado desigual— por la combinación de dos factores. El primero, la parálisis casi completa de las inversiones públicas en España a causa de las políticas de ajuste. Por eso la actividad de estas empresas se ha desplazado hacia el exterior, lo que les ha permitido mantener el negocio pero también les ha generado diversos problemas (como los experimentados en grandes proyectos como el del AVE a la Meca o el canal de Panamá). El segundo, su elevado grado de endeudamiento, fundamentalmente debido a la financiación de los proyectos de infraestructuras en los que se han embarcado.

Aunque estas dificultades han afectado en distinto grado a cada uno de los grandes grupos, en todos se perciben problemas. En el menor de los casos, se han visto forzadas a vender filiales significativas: ACS ha vendido Urbaser (limpieza urbana), Syntax (logística) y su división portuaria (Abertis); el grupo OHL-Villar Mir ha vendido su división eléctrica, Abertis, y ha tenido que abandonar su actividad inmobiliaria. En el peor de los casos han tenido que entrar en un duro proceso de reconversión —Abengoa e Isolux Corsán— o han tenido que venderse a inversores extranjeros — FCC ha pasado a manos del empresario mexicano Carlos Slim—. En casi todos los casos han tenido que afrontar importantes procesos de reestructuración

financiera, y la pretensión de algunas de ellas de convertirse en grandes empresas energéticas ha quedado bloqueada.

Las empresas eléctricas (Endesa, Iberdrola, Gas Natural-Fenosa) o de servicios públicos (Telefónica, Enagás, Redesa, Abertis, Aena) han tenido mayor estabilidad, quizás con la excepción de Repsol, que se ha visto afectada por la caída del precio del petróleo. Siguen constituyendo un núcleo central en la configuración de las políticas públicas, como lo muestra su capacidad —en el caso de las eléctricas— de imponer políticas que dificultan la expansión de las energías renovables y de impulsar la prórroga de la energía nuclear. Hay que destacar que en alguna de estas empresas (Enagás, Redesa, Aena) el sector público sigue siendo el primer accionista, pero es creciente el peso de los inversores internacionales.

El último grupo de grandes empresas españolas lo encontramos en el sector de la distribución (Inditex, Mango, Mercadona, Corte Inglés —aunque esta última ha experimentado fuertes tensiones financieras—) y en el sector turístico (Meliá, Barceló, etc.). Algo que obedece a los cambios en la esfera de distribución y la especialización productiva de la economía española.

Persiste la práctica ausencia de grandes grupos tecnológicos e industriales. De las empresas del Ibex 35 sólo podríamos considerar como tal a Gamesa (equipamiento eólico), que está en fase de fusión con la alemana Siemens; Indra (electrónica civil y militar) participada por el sector público; y Grifols (hemoderivados y biotecnología), cuya expansión internacional está suponiendo un elevado endeudamiento y una creciente participación de capital financiero internacional.



La crisis no ha cambiado sustancialmente el núcleo de poder, pero lo ha debilitado de forma sustancial —especialmente en el sector de la construcción—. Y ha significado un nuevo salto en la presencia de capital extranjero en el control de muchas empresas. Las empresas exteriores hace muchos años que han tenido un papel fundamental en el control de sectores productivos clave, como la industria automovilística o la química. Se trataba, tiempo atrás, de grandes multinacionales con implantación en España. Ahora, el proceso es diferente y obedece a los cambios que experimenta el capitalismo internacional.

La nueva oleada de inversión exterior se basa en fondos de inversión que entran en las empresas con un enfoque claramente financiero, que refuerzan el objetivo de rentabilidad a corto plazo y favorecen las actividades depredadoras. Quizás el paradigma lo representan las “nuevas empresas tecnológicas” del estilo Uber, Airbnb o Amazon, que pueden tener un grave impacto sobre el metabolismo de las ciudades y los derechos laborales.

El núcleo del capitalismo español ha sido capaz de externalizar los costes de sus errores hacia el conjunto de la sociedad. Pero ha salido debilitado, y el conjunto de la economía española es aún más dependiente del sector financiero internacional. Lo percibimos en ciudades como Barcelona, donde el flujo de capital extranjero sobre el sector inmobiliario significa una auténtica amenaza para la ordenación de la ciudad. Y explica, en parte, las enormes dificultades de transformar la estructura productiva hacia una mayor sostenibilidad y solidez a largo plazo.

Notas

[1] A. Recio, «Rasgos del nuevo poder oligárquico en España. Viejas y nuevas caras de la oligarquía española», en F. Aguilera y J.M. Naredo, *Economía, poder y megaproyectos*, Fundación Cesar Manrique, Teguiise, 2009.