

Financiarización, nuevos perímetros empresariales y retos sindicales

Daniel ALBARRACÍN SÁNCHEZ
Gabinete Federal de Estudios de Fecoht-CCOO
dalbarra@fecoht.ccoo.es

Eduardo GUTIÉRREZ BENITO
Gabinete Económico Interferderal CCOO
eduardo.gutierrez@gabinter.ccoo.es

Recibido: 04-01-2012
Aceptado: 16-05-2012

RESUMEN

El fenómeno de la financiarización es escudriñado desde el análisis de su origen en las políticas económicas, tanto internacionales, públicas como microeconómicas y empresariales. El artículo aborda la cuestión del proceso de endeudamiento y apalancamiento financiero, y se identifican las figuras y vehículos de la financiarización y su aplicación concreta por los actores financieros y empresariales. El propósito del artículo persigue no sólo diagnosticar el origen, o identificar actores responsables, sino también aportar una serie de propuestas para reconducir los efectos negativos de la financiarización y contribuir con una línea de medidas contra la crisis capitalista.

Palabras clave: financiarización, endeudamiento, apalancamiento financiero, sociedades de inversión, empresa-red, retos sindicales

Financialization, new bussiness perimeter and union action challenges

ABSTRACT

The phenomenon of financialization is analyzed since their origin in economic policies, both international, public and in a microeconomic dimension. This paper addresses the question of the process of debt and financial leverage, and identify financial and business actors which have developed it. The purpose is not only to diagnose, but also provide a series of proposals to redirect the negative effects of financialization and contribute to a line of action against the capitalist crisis.

Keywords: financialization, debt, financial leverage, investment societies, company-network, union challenges.

REFERENCIA NORMALIZADA

Albarracín Sánchez, D. y Gutiérrez Benito, E., (2012) Financiarización, nuevos perímetros empresariales y retos sindicales. *Cuadernos de Relaciones Laborales* Cuadernos de Relaciones Laborales, Vol. 30, núm. 2, p. 355-378.

SUMARIO: 1. ¿De qué crisis me hablas?. 2. El capitalismo financiarizado: un régimen de acumulación sin inversión.. 3. Financiarización, especulación y monopolización de los mercados de deuda y bienes primarios. 4. La empresa financiarizada: escenario de los conflictos y derivas del capitalismo postmoderno. 5. El Estado secuestrado por el poder económico corporativo. 6. Financiarización, organización y acción sindical. 7. Referencias bibliográficas.

1. ¿De qué crisis me hablas?

Desde finales de los 60, nos encontramos ante una ralentización de la dinámica de acumulación, impulsada por una productividad creciente -si bien con un ascenso cada vez más débil- y acompañada de una mayor concentración de la renta. En aquellas fechas los programas socialdemócratas perseguían ampliar la base de la demanda mundial corrigiendo los desequilibrios Norte/Sur en el comercio mundial para evitar la crisis de sobreproducción (oferta) que se estaba gestando, cuanto menos en el mundo occidental industrializado. Se asistió entonces al nacimiento de la UNCTAD¹ (Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, 1964) y, a finales de la década, se materializa la iniciativa hacia un Nuevo Orden Económico Internacional (NEOI, 1974). Se aspiraba a cambiar las bases del crecimiento potenciando, de algún modo, la demanda efectiva planetaria. Pero la globalización sin normas que se abrió paso, gobernada por las corporaciones, aceleró el final de un modelo que, en el mejor de los casos, no fue más que la “excepción keynesiana de posguerra”.

Entre finales de los años 60 y la década de los 70 se asiste a unos años convulsos de tensión sociopolítica, que acaba en un consenso-armisticio-redefinición institucional en la que el resultado neto fue favorable a los de arriba. Esto hace posible en los años 80 la instalación de una nueva plutocracia, amparada en una fundamentación ideológica neoliberal y de redefinición de la función del Estado, que basó su gestión en políticas de austeridad salarial, redefinición de los servicios públicos, soporte a la iniciativa privada y en la regulación flexible de la oferta. La expansión dejó de ser la referencia dando lugar a una acumulación basada en la concentración del capital y en la reapropiación del valor. Ascendió el desempleo, se empezaron a mermar los derechos sociolaborales, se moderó la evolución de los salarios directos e indirectos, y se favoreció la intensificación de la extracción de plusvalías relativas y absolutas para las grandes corporaciones industriales y financieras privadas de los países centrales. La política de liberalización comercial² y globalización del capital, en clave de reconquista adquisitiva de recursos preexistentes –públicos, naturales, de otros países, etc...-, y de explotación del mundo del trabajo, y no de impulso reinversor e innovador, constituía la respuesta reactiva de las clases dominantes. La

¹ La UNCTAD, creada en 1964 como entidad intergubernamental permanente, se encargaría de discutir y tomar medidas para intentar *acelerar el crecimiento económico y el desarrollo de los países en vías de desarrollo*.

² El GATT se estableció tras la segunda guerra mundial promoviendo la liberalización comercial y expansión de los mercados, más allá de los países centrales, como espacio de realización de la mercancía. Fue precursor de la *Organización Mundial del Comercio que nace en 1995*, en sustitución de aquellos que, aunque multilaterales, configuraban una regulación liberalizada del comercio, que persiste con la OCM.

expansión del capital corporativo a escala mundial excluyó cualquier salida basada en la inversión o la redistribución y mucho menos en iniciativas solidarias.

Sin una oposición firme significativa, tras los nuevos consensos políticos de los años 70 y las derrotas de las izquierdas y el mundo del trabajo, el objeto era recuperar la rentabilidad media por unidad de capital, y así las nuevas clases dirigentes y los grupos políticos que les representan, convencidos o resignados, redefinen el marco de desarrollo. No obstante, pronto se presentaban también los límites de las políticas de desinversión selectiva, reducción de la masa salarial, inhibición de la inversión pública, privatizaciones, y de la relocalización de actividades a los países emergentes, que ocasionaban reducidos crecimientos de la actividad, un fuerte desempleo y precarización laboral en países de la vieja semiperiferia y el empobrecimiento y la dependencia de la mayoría de los Países del Sur.

Es a partir de la segunda mitad de los 90 cuando se consolida el viraje de la política económica. Para cubrir el vacío de una demanda insuficiente -tras la intensa concentración de la renta, moderación salarial y paro acumulados durante los años anteriores- se apuesta por estimular la economía mediante políticas monetarias expansivas, la progresiva desregulación financiera y de movimientos de capitales, y, dando pie a facilidades de crédito hasta volúmenes y proporciones desconocidas, en condiciones totalmente inéditas. Las empresas industriales y financieras comenzarán una espiral de apalancamiento, haciéndose dependientes de la máxima de “dar el mayor valor al accionista” (y a los prestamistas). Con ello priorizan el reparto de dividendos o devolución de intereses y la inversión queda arrinconada ante las exigencias de devolución de las deudas.

A partir de febrero de 1997 “...70 gobiernos concertaron un acuerdo sobre los servicios financieros que abarcó más del 95 por ciento del comercio de servicios bancarios, de seguros, de operaciones con valores y de información financiera” (OMC, 2011) abriendo paso a una libertad sin límites para el capital, bajo las reglas globales de la Organización Mundial del Comercio al dictado de los grandes países occidentales. Coincide con ello la satanización académica y cultural de la regulación del capital, imprescindible en un sistema de monedas y divisas flexibles en mercados desiguales de renta y productividad.

Entonces, miles de acuerdos bilaterales entre países occidentales y en desarrollo –en 2009 se cifró hasta 5.939 acuerdos bilaterales de inversiones (WIR, 2010)- despliegan la expansión financiera mundial, sin regla alguna basada ni siquiera en la multilateralidad. Esto da lugar a procesos de abuso, que más que impulsar las inversiones netas directas ha abierto auténticos procesos de adquisición³ del patrimonio natural y productivo de terceros países por parte de las transnacionales del

³ Carpintero, O. (2009), así como Harvey, D. (2004) han caracterizado estas inversiones por seguir un formato de “economía adquisitiva” y desarrollar una “acumulación por desposesión”.

Norte⁴. A escala internacional, la expansión de las “inversiones en el exterior” (FDI, en inglés), alcanzarían un protagonismo estelar en los finales de los 90 y principios del 2000, muy por encima de la expansión del comercio mundial de mercancías entre áreas desarrolladas y emergentes en desarrollo.

El sector financiero privado, en un marco sin regulación, se erige en auténtico soberano del sistema económico global (FMI, OCDE, Basilea,..) aumentando su influencia económica y política. Los bancos centrales hacían dejación del control básico, y en la práctica, frente a la expansión de los activos financieros, desaparecían los coeficientes de caja y las reservas obligatorias para problemas de capitalización en situaciones adversas. La regulación financiera hizo una apuesta radical por facilitar la movilidad del capital, por desfiscalizar las inversiones transnacionales, por no condicionar ni supervisar conductas arriesgadas, y por ser completamente permisivos con la presencia de espacios *off-shore*, los paraísos fiscales, erosionando la eficacia reguladora de los Estados; lo que propició el endeudamiento masivo, en primer lugar de la propia banca, para postergar el declinar de una demanda agregada exhaustiva y declinante en occidente.

La desregulación financiera supuso mayor flexibilidad operativa para la banca y los seguros; y dio un papel nuevo a otras figuras tales como las *agencias de calificación de riesgos*, evaluando el complejo y tramposo mundo de los mercados financieros. O las *agencias de tasación* que alteraban el precio estimado de los inmuebles hipotecados a favor de las cuentas y condiciones de préstamo del sector bancario.

Un proceso de desregulación bancaria, que también facilitó y estimuló el surgimiento de la “banca en la sombra” y la aparición de nuevos agentes instrumentales: las sociedades de inversión. Sus diferentes variantes han operado con grandes márgenes de maniobra mediante el recurso al apalancamiento, facilitado por la banca, obteniendo un lucro muy por encima de la media, si bien con consecuencias destructivas para el aparato productivo y el empleo.

El endeudamiento o apalancamiento financiero puede llevar a funcionar con recursos ajenos en una proporción tan alta, que en determinados casos multiplica varias veces el nivel de los recursos propios. La alarma empresarial se enciende cuando los flujos de actividad e ingresos se ven ahogados por las exigencias de devolución del principal y los servicios de la deuda. En este contexto, una parte de

⁴ La Secretaria de la UNCTAD de las NNUU ha venido reclamando: “*la oportunidad de establecer un régimen más coherente, equilibrado, eficaz, y favorable al desarrollo*” que regulase la movilidad de las inversiones en el exterior de las grandes corporaciones multinacionales. Hoy es todavía una reivindicación imprescindible, siempre y cuando la “multilateralidad” no sea precisada en términos solamente de los intereses corporativos del capitalismo global.

las clases capitalistas están modificando su papel de inversores para adoptar otro de acreedor rentista, beneficiándose de ser los receptores de estos flujos económicos que inhiben la reinversión.

A principios de este milenio se alcanzaban, sobre la base de la concentración de capital, reapropiación financiera del valor y la moderación de las rentas salariales, los niveles de rentabilidad de las décadas de la segunda posguerra mundial. Sin embargo, la tasa de acumulación no paraba de aminorarse en la Triada (EEUU, UE, Japón), por el drenaje de los excedentes hacia los rentistas financieros, al tiempo que parte de la inversión se desplazaba a países emergentes.

Todos estos elementos alimentan las bases de la posterior hipertrofia financiera (Albarracín, 1994) y manifestaciones de la misma como fue la burbuja inmobiliaria. Esta situación condujo a una década (1996-2007) de prosperidad rampante que escondía bajo la alfombra sus contradicciones. Justamente hasta que los flujos de devolución de los préstamos empezaron a superar los flujos de efectivo recabados por los beneficios de explotación de la actividad y aquellos sectores refugio, como fue el de la construcción en países como EEUU, Irlanda o España, agotaron su recorrido como locomotora de la economía.

Las contradicciones podían transferirse o derivarse transitoriamente en el tiempo o geográficamente, pero no evitarse. Las condiciones del desarrollo capitalista se habían tensado al máximo. Los Estados, familias, y, más que ningún otro actor, empresas y bancos se habían endeudado de manera formidable, postergando hacia el futuro los problemas. El recurso al “espejismo” a una demanda artificial creciente finalizó y la nube de expectativas mutó en una enorme losa que se desploma sobre nosotros.

2. El capitalismo financiarizado: un régimen de acumulación sin inversión

La tasa de rentabilidad se ha desconectado de la tasa de acumulación (Husson, 2009), al desviarse gran parte del excedente a las arcas del *Management financiero*. Se habla, así, de una tasa de beneficio retenido (Álvarez, I; 2007) o neto de las empresas (Shaikh, 2011) que se refiere al porcentaje del excedente liberado de intereses y dividendos pagados en los mercados financieros, sensiblemente inferior a la tasa de rentabilidad clásica, que marca un límite inferior para materializar nuevas inversiones.

La financiarización entraña, con la el apalancamiento masivo, un síntoma de la crisis; con las nuevas prácticas y figuras societarias, un vehículo de apropiación del excedente; y un gran obstáculo al desarrollo., es una sintomatología compleja que coincide con la manifestación final de una crisis de fondo. Una contradicción básica entre capacidad de acumulación y reproducción del sistema capitalista, entre la concentración del excedente y la distribución del mismo. Estas consecuencias se expresan con toda elocuencia a través de la crisis de la deuda, sobre todo del apara-

to empresarial privado y, por mecanismos de socialización de las deudas privadas del sistema financiero en forma de deuda pública, de los Estados.

El problema principal de la crisis económica actual consiste en una generalización masiva del endeudamiento, que para el caso español se acerca al 400% del PIB en el año 2011, y cuyo peso principal recae en el apalancamiento financiero de las empresas privadas, financieras e industriales. Más exactamente, el 63% del volumen total de la misma era de las empresas privadas, el 21% por deudas de los hogares –fundamentalmente hipotecarias-, y solamente el 16% del sector público, según datos del Banco de España.

La cada vez más extendida crisis de liquidez, o incapacidad de atender en plazo los compromisos de devolución de deudas, se agudiza como problema por las transgresiones a la legislación –de por sí laxa- haciendo posible la continuidad de entidades insolventes que actúan como, tal y como se denomina en la jerga, *zombies*. Lo cual desacredita a los supervisores financieros responsables (Gutiérrez, 2011), pulverizando incluso la credibilidad de los sistemas de contabilidad y auditoría. La crisis de liquidez esconde, en este sentido, una crisis de solvencia. La sequía del crédito que se ha venido a sumar obedece a diferentes factores: aprovechamiento de los préstamos baratos del BCE para adquirir deuda soberana en condiciones muy ventajosas, escasas expectativas de ganancia de casi ningún sector que retrae a la banca de proveer crédito, el uso de esa financiación para cubrir agujeros propios del sistema financiero, y el lastre general debido a los niveles y condiciones de la deuda. Todo esto empuja a una tendencia depresiva macroeconómica global.

De este modo, el capital financiero se constituye ahora en el eje de la apropiación y de la concentración del valor, y un lastre a la generación de riqueza. No sólo es un obstáculo pasivo que inhibe la inversión, también pone en juego activamente nuevas prácticas y figuras instrumentales, ocasionando, entre otras cosas, una nueva reordenación del *perímetro y dinámica empresarial* (Álvarez, 2007). Las empresas industriales andan con un ojo en los mercados financieros para tomar decisiones rentables de inversión, y al sopesar sus iniciativas sobre los *fundamentales* en base a cómo lo valoran estos mercados, financiarizan también su conducta de modo semejante a que lo hacen los bancos. Como hemos visto, el sistema financiero desarrolla una canalización de fondos a través de ciertos vehículos –sociedades de inversión y otras figuras afines-, desviándolos de la inversión e iniciativas de innovación o, si lo hace, sometiendo su curso a medidas de racionalización rentable de la producción. Así es como cabe entenderse la paradoja de las altas rentabilidades y los reducidos niveles de acumulación que se han observado.

Cabe apuntar también a nuevas formas, más incisivas si cabe, de control de los recursos y de extracción del excedente, que sustituyen incluso a la propiedad. Con la potestad de conceder o no financiación, manejando las compuertas de la liquidez y el crédito, el sistema bancario ha conseguido capturar a otros que les necesitaban, generando redes de dependencia tan intensas o más que la propiedad. Los procesos de financiación y de realización subordinan las fases productivas a su dominio. Y en este caso, una dinámica cada vez más habitual es que sean los obligacionistas, muchas veces “propietarios en la sombra” –pudiendo cobrar la forma de sociedades

de inversión o de bancos directamente-, los que se apropien del excedente en forma de intereses (véanse los préstamos participativos) y no de dividendos. Los intereses en la contabilidad fiscal son un gasto, y desgravan, mientras los dividendos repartidos no. Los viejos inversores prefieren, de este modo, disfrazarse de prestamistas.

No obstante, buena parte del sector financiero, en este contexto de sobreproducción hiperfinanciarizada, se ve abocado a adelgazarse, y con él va a arrastrar y deprimir al capital industrial. El propósito del segmento bancario más influyente es, como principal acreedor, hacérselo pagar a los deudores (empresas industriales/productivas, hogares y Estados, por este orden de importancia), sobre los que, en las condiciones con las que se contrajo, recae la inmensa mayor parte del riesgo de las operaciones de deuda.

Mientras la banca aseguraba gran parte del riesgo con garantías, hipotecas y avales, los endeudados se encadenaban, muchas veces personalmente, casi de por vida. La gran banca privada ha jugado con un bajísimo “riesgo moral” pues mientras actuó concediendo préstamos con ligereza, no sólo disfruta de garantías para compensar si las operaciones marchan mal, sino que, ante riesgos de insolvencia ha gozado de rescates públicos sucesivos, o transferencias de recursos indirectos por los diferenciales de tipo de interés entre los préstamos del BCE al 1% y los retornos obtenidos por la compra de la deuda pública, sobre la que tiene el monopolio prestatario. O como es el caso de las cajas de ahorros, inyectándoles recursos públicos, bancarizándolas, privatizándolas a bajo precio, o destruyéndolas. De esta manera, con las fusiones, adquisiciones, y quiebra de un segmento de cajas de ahorros y pequeños bancos el sector financiero está quedando irreconocible.

3. Financiarización, especulación y monopolización de los mercados de deuda y bienes primarios

Se ha hablado sobremanera de la especulación (inmobiliaria, financiera, comercial, etc...) como causante de todos los males que nos aquejan. Sin embargo, la razón de la “alteración de los precios” y el juego oportunista de intermediarios no es la fórmula adecuada para dar explicación a la causa principal de la crisis. Deben señalarse otros factores tales como un ejercicio de poder –oligopólico, de presión institucional formal o informal- y, sobre todo, a una lógica sistémica relacionada con el ciclo del capital, la crisis de acumulación, sobreproducción e hipertrofia financiera. Si sólo denunciáramos la especulación vaciamos de contenido nuestra comprensión de lo que sucede, corriendo el riesgo de hacer pensar que, si no hubiese oportunismos e información asimétrica, el mercado funcionaría por sí mismo correctamente. Nos olvidaríamos de que el problema no es, por otro lado, el mal fluir del mercado, sino la dinámica empresarial que es liderada por la rentabilidad, en la que entran en juego competencia y explotación.

Ha sido frecuente escuchar afirmaciones sumarias que localizaban el espacio financiero en un lugar etéreo, casi fuera del mundo. Es preciso advertir de que *no hay una disociación entre economía real y financiera*, pues forman parte del haz y

envés de un mismo fenómeno de acumulación rentable. Se ha dicho que el capital se escapaba al otro mundo de las finanzas. Ese “otro lugar” se presentaba como un espacio de intercambios de papeles sin más, abonado a una especulación, sin explicar por tanto el origen de sus fabulosas ganancias.

El mundo de las finanzas está vinculado a la cadena de valor pues suministra el capital dinerario para su reproducción. El capital financiero espera la obtención de un retorno (interés o dividendo) una vez realizado el excedente del proceso de producción y circulación a los que prestó o en los que invirtió. Cuando provee capital y se formaliza en títulos (acciones, obligaciones, bonos, etc...) su valor depende de los resultados futuros de los *fundamentales* que los respaldan. En los mercados financieros, el conjunto de títulos vinculados a la marcha de la economía real, son adquiridos tanto para recabar esos retornos como, sobre todo en este contexto de primacía de los mercados financieros, la revalorización del precio de dichos títulos. Este segundo factor aboca a la creación de un capital ficticio, pues la disociación del precio con el valor y las diferencias entre las rentabilidades esperadas y obtenidas, conducen a la destrucción de capitales cuyo valor no puede realizarse o que los títulos que lo persiguen no pueden apreciarse en un momento posterior. Lo que viene a suceder es como en el ‘juego de la silla’, los capitales circulan alrededor del valor, y cuando todos quieren “sentarse” algunos quedan fuera. En los momentos actuales hay pocas sillas para tanto capital, y ese capital ficticio desaparecerá, y sólo permanece una parte mayor de la que es factible merced a las derivaciones de consecuencias que las políticas monetaria y financiera actuales hacen posible aumentando el problema hacia el futuro. De tal modo que economía real y financiera sostienen una relación mediada a mediano plazo.

En el nuevo contexto de crisis, una fracción oligárquica del capital trata de blindarse ante la fase declinante ya inaugurada. Un ingente capital que no encuentra destino suficientemente rentable en la inversión productiva habitual lo hace en “bienes refugio” (como lo fue el suelo, o lo están siendo ahora diversos recursos y servicios energéticos, materias primas o alimentos), o se desplaza en un mercado financiero global a los diferentes mercados geográficos para capturar y concentrar los derechos de propiedad sobre bienes y recursos de países emergentes o en las nuevas oportunidades de servicios públicos abiertos al negocio privado. Es esta fracción transnacional del capital la que ha empleado las facilidades financieras del nuevo contexto. Con estos recursos se ha apropiado bienes y excedentes de forma monopolística. Una conducta de adquisición o acumulación por desposesión (Harvey, 2004) que se mueve orientada por la diversificación y jerarquización de mercados y sectores de diferente escala de rentabilidad. No se logra lo mismo si uno ocupa un segmento de la cadena de valor que otra, en un sector o mercado que otro. Las ventajas absolutas de las posiciones oligopólicas presentes en las fases primera, de financiación, y final, de distribución son muy importantes, frente a intermedias como son las extractivas, productivas o de transporte. También resulta estratégica la fase de diseño de sistemas y de propiedad y control de patentes. Asimismo, el beneficio que recaban grandes empresas y transnacionales, son muy superiores a las

que se consiguen en mercados locales por parte de pequeñas empresas y otras empresas auxiliares.

La plutocracia piensa que aún puede dársele una vuelta de tuerca al mercado global liberalizado. Ha comenzado en primer lugar con el mecanismo de extorsión de la deuda en virtud de la cual se socializan las deudas privadas convirtiéndose en públicas, con medidas de desfiscalización y rescate económico al capital privado, para soslayar cualquier línea de reestructuración o quita de las deudas que soportan las mayorías sociales. Las políticas de recortes sociales de prestaciones y servicios públicos aplicadas de estos cuatro largos años de crisis ratifican que el Estado prioriza devolver deudas a cualquier otro objetivo (Albarracín, 2011), sin impedir que el capital financiero disfrute de un escudo proporcionado por el Estado. Los límites al endeudamiento y déficit fiscal, que en el caso de España se acometieron con reforma alevosa y autoritaria, entrañan la *constitucionalización* política de estas prácticas (Braña y Estrada, 2012)

Todo esto se materializa en una “transición corporativa” hacia una estrategia empresarial que toma posiciones de forma adquisitiva (Carpintero, 2009), sin creación de nueva riqueza. Las grandes compañías económico-financieras encaran desde hace años un reposicionamiento hacia la denominada “geopolítica de la escasez”. Ejemplo indiscutible de esta situación es el “*aumento de la especulación financiera en los mercados de productos primarios*” (UNCTAD, 2011). El propósito de esta estrategia corporativa, sustentadas también en presiones políticas a los gobiernos, como los ABI (Acuerdos Bilaterales de Inversiones), persiguen garantizar y blindar su rentabilidad en áreas de negocio que presenten ciertos rasgos:

- *Una demanda inelástica, por ser bienes de necesidad social fundamental.* Pueden referirse a bienes naturales esenciales (energías clásicas como el petróleo, materias primas como el agua, o la propia industria alimentaria) o a bienes de naturaleza pública hasta ahora ostentados por los Estados-Nación, cuyo papel está en retroceso (educación, pensiones, sanidad, seguridad, etc...). La aplicación de títulos de propiedad sobre bienes naturales hasta ahora sin propietario, o las privatizaciones de bienes hasta ahora públicos o comunitarios responden a esta tendencia.
- *Son bienes cuya necesidad puede ser también inelástica en función de la manipulación y alteración de ciertos parámetros.* Por ejemplo, los servicios sanitarios o la industria de la salud, la seguridad privada, o la industria armamentística. En efecto, el miedo y la represión pueden “generar fantasmas cuyo espectro se presenta como necesidad” (como lo ha hecho la publicidad excitando el deseo en el ámbito del consumo privado), pues basta con infundir temor o inventar peligros, enfermedades o enemigos para que la sociedad estime oportuno gastar en este tipo de mercancías. Dentro de este capítulo cabe incluir también esferas delictivas: narcotráfico, tráfico de armas, mafias, etc... El nivel de institucionalización puede ser muy diferente dentro de este campo.

- *Apropiarse y concentrar la propiedad de bases fundamentales de producción del ciclo actual y de un posible ciclo futuro de acumulación, mientras se aguarda a la salida de la crisis.* Por ejemplo, constituye una oportunidad acaparar reservas de materias primas estratégicas, aquellas cuya demanda está en continua expansión desde hace décadas; así como dominar las posibles energías –renovables o no- que la puedan sustituir, para dosificar su incorporación a los mercados con la mayor rentabilidad posible. Un ejemplo adelantado de estos movimientos del capital multinacional corporativizado es la inundación de Brasil con inversiones en la agro-industria del etanol, que en tan sólo el 2006, recibió inversiones extranjeras por un valor de 6.000 millones de dólares (GRAIN,2007)
- Como siempre, la energía está íntimamente vinculada a la historia del capitalismo: *La apuesta por la energía nuclear* da tiempo para hacer rentable a otras energías alternativas hoy por hoy costosas. Sólo Fukushima ha convencido al mundo entero de su tenebroso lado oscuro.

En suma, la experiencia muestra que las grandes corporaciones capitalistas han llevado sus negocios apalancados financieramente, que no sus capitales, directamente a la apropiación del tuétano de los bienes y servicios fundamentales para la población, con importantes repercusiones sobre la sostenibilidad del planeta.

4. La empresa financiarizada: escenario de los conflictos y derivas del capitalismo postmoderno.

Es preciso poner atención en los mecanismos microeconómicos, porque es la empresa privada capitalista la figura jurídico-legal (ente celular del sistema capitalista) que instrumenta el grueso de estas transformaciones e impone a los Estados regulaciones a su medida. Por eso es relevante examinar los cambios que han tenido lugar en la forma en que las empresas han financiado sus inversiones, así como en los patrones de extracción de la ganancia y sus modos de distribución hacia las familias, clases inversoras, rentistas y accionistas. Los objetivos de las empresas son determinantes para entender en términos históricos la evolución del régimen de acumulación global y el capitalismo.

Desde finales de los 80, las finanzas en la dinámica capitalista han presidido la cadena de valor capitalista y se ha constituido en la referencia principal de apropiación y realización económica para el capital financiero e industrial. En particular, la banca y los seguros, como agentes principales, mediatizan diversos instrumentos

Productos financieros derivados sin mercados regulados*		
BANCO INTERNACIONAL DE PAGOS.		
Global OTC Derivatives market		
<i>En MILES DE MILLONES de dolares USA.</i>	Valores nacionales estimados.	<i>De los que Swaps de Interes.</i>
2009. ...1Sem.	594.553	341.903
2009.....2Sem.	603.900	349.288
2010.....1Sem.	582.655	347.508
2010.....2Sem.	601.048	364.378
*:OTC: Fuera de mercados regulados.		
Fuente: BPL.. Tabla 1. Statistical tables.		

para condicionar el curso de la economía. En las pautas de reproducción de estas estrategias también participan activamente grandes corporaciones tecnológicas, energéticas, automovilísticas, alimentarias, etcétera, pudiéndose afirmar que la financiarización comporta un rasgo conductual, también, de la gran industria.

Las corporaciones financieras promueven nuevos vehículos financieros como son los diferentes tipos de *sociedades de inversión*⁵ (fondos de inversión, capital riesgo⁶, fondos soberanos, fondos de pensiones, fondos de grandes fortunas).

Los *hedge funds*⁷ han supuesto un salto cualitativo en el mundo de las finanzas con la expansión de la innovación financiera –como por ejemplo con los “derivados financieros”, que no cotizan en mercados regulados, y desestabilizan todos los mercados de capitales– modificando, de forma artificial, los límites del endeudamiento hasta niveles inimaginables.

Las *private equity* o capital riesgo también han intervenido en las empresas racionalizando producción y empleos. Las sociedades de inversión⁸, con la aportación y financiación de la banca y empresas de seguros, mueven y destinan importantes volúmenes de capital a adquirir las acciones de empresas rentables (o a prestar dinero con tasas de retorno escandalosamente altas, vía ingeniería financiera, como son, por ejemplo, los préstamos participativos⁹), han puesto en práctica diferentes

⁵ “El volumen de transacciones de los mercados de divisas entre 1990 y 2005, en términos de PIB mundial se ha multiplicado por 3,5, el de deuda pública y el derivados (productos que mitigan los riesgos ante el cambio de los tipos de interés y de cambio) por 4 y el de acciones por 9”. (Álvarez, I.; 2007: 23).

⁶ “Guía de treinta minutos de los fondos de capital-inversión”, recientemente publicada por el sindicato global UNI.2008. Disponible en: www.uniglobal.org/privateequity.

⁷ Los grandes bancos de inversión (Morgan Stanley, Goldman Sachs, Societé Generale, Banco Santander, BBVA,...) son las entidades bancarias más activas en la puesta en marcha de HF, y en el diseño y oferta de los productos estructurados que compran los clientes de los HF, El Santander, ha creado 937 HF, sobre todo SIMCAV, con un patrimonio de alrededor de 85.506 millones de euros.

⁸ La dimensión de las actividades y posiciones de estas sociedades de inversión, es literalmente desconocida en términos de bases de datos públicas en todos los países del mundo. Las entidades financieras más relacionadas con los mercados financieros (CNMV, Banco Central Europeo –BCE-, Banco de España –BE-,...) admiten que toda la información disponible subvalora la importancia de los Hedge Funds. Paradoja de la desregulación neoliberal, han de utilizar los únicos datos disponibles que son bases de registro privados. El documento de la CNMV: *Estudio sobre la Industria de Hedge Funds* declara: “Para ello, uno de los principales obstáculos es la escasez de datos oficiales que permitan una visión global y homogénea de la industria, por lo que las cifras deben tomarse con cautela” ó “Aunque una de las características de la industria es su escasa o nula regulación” (CNMV, 2006).

⁹ Los propietarios, accionistas de las grandes empresas, extraen el excedente vía intereses financieros por los Préstamos –su denominación legal es: Prestamos Participativos– que les conceden los socios (empresas, o personas físicas) a sus empresas, o filiales, en lugar de

iniciativas extractivas del valor añadido industrial, como las del *leveredge buy out* (compras apalancadas para su posterior venta) a partir de las cuales el accionista principal succiona los recursos del activo –derivando su propia deuda a los balances de la empresa que adquiere como principal o único accionista–, trocea la entidad, y pone a la venta las partes más rentables, cerrando las que lo son menos. Son los fondos de capital-riesgo las que han operado aprovechando los vacíos legales en materia de regulación contable sobre empresas que reúnen algunas de las siguientes características:

- *Alto porcentaje de cash-flow respecto a activo.* Los fondos de inversión buscan contar con una alta liquidez para poder hacer frente de manera inmediata a la deuda contraída por el fondo en la adquisición del capital mayoritario de la empresa. Los sectores de alta facturación como el comercio, la alimentación, la hostelería, el transporte, etcétera cumplen este perfil.
- *No cotizar en Bolsa o que a la empresa le resulta fácil salir de ella.* Las empresas que no cotizan no están bajo el control supervisor típico que exige estar allí. Una empresa que no sea muy visible públicamente, y que permita acciones poco transparentes sin un gran impacto visible en la sociedad o ante los organismos de control público o sindical cumple una característica de interés para estos fondos.
- *Ser una empresa con alto potencial de crecimiento de su rentabilidad.* Serían empresas con un nivel de endeudamiento no muy alto, de tamaño medio, que, estando en buenas condiciones ofrecen mucho margen, o activos físicos, industriales o comerciales, que faciliten base de apropiación de su rentabilidad mediante reestructuraciones, aumento del endeudamiento y prácticas de racionalización.

La desregulación del sistema financiero, mercantil y societario, ha supuesto un cambio en las relaciones de poder en el seno de las empresas. Entre las conductas que más se han extendido a nivel microeconómico, están las referidas a las formas como las empresas, o sus propietarios, han financiado la inversión, provocando una modificación sustancial en los patrones de distribución de dividendos. El caso paradigmático ha sido la innovación clave en la relación: financiación externa/capital social de las empresas.

El recurso a préstamos de terceros (inversores en mercados de capitales) o de sus propios accionistas en forma de préstamos participados, que mutan lo que debiera ser un recurso propio en otro ajeno para la contabilidad de la empresa, deriva en que las ganancias del capital ya no se persigan como beneficio incierto y distribuido en

aportarlos como recursos propios. Esta mutación, en la utilización del “capital”, en “prestatos”, alcanza niveles estratosféricos de hasta 30 veces sus recursos propios en los Hedge Funds orientados a la compra de “valores-empresas en crisis”(CNMV. 2006).

dividendos sino más bien convirtiendo éste en interés a pagar a un tipo definido de antemano. Esto afecta a la propia solvencia de las empresas y a la participación de la masa salarial en el valor creado. La rentabilidad contable de las empresas se reduce, pero la tasa de ganancia de los poseedores del capital “prestado” se incrementa y, debido al tratamiento fiscal, reduce costes en el impuesto de sociedades. Este proceso se ha extendido por todo el mundo empresarial, a todas las escalas y tamaños, desde las microempresas hasta las grandes corporaciones. Algunos expertos en microeconomía y fiscalidad empresarial denominan estas tendencias como la extensión de un “capitalismo a crédito” que “disfraza los beneficios de costes financieros” (Sanz, 2009).

Nuestra experiencia profesional nos está enfrentando a diario a observar empresas de todo tipo, actividad y tamaño, con “resultados contables” negativos o reducidos que emplean este pretexto para presionar a la moderación de sus masas salariales, mientras los flujos financieros a los prestadores de capitales se incrementan en grandes proporciones y volúmenes.

Entre tanto, las corporaciones industriales al mismo tiempo configuran sociedades instrumentales funcionales a sus grupos de empresa-red transnacional, con propósitos de optimización financiera, dilución de responsabilidades con el empleo y la producción y derivación de riesgos a otros actores productivos (pequeñas empresas, trabajadores, etc...). La dificultad de identificar a los causantes de las conocidas “externalidades”, sobre todo si son negativas, y la política de imagen y responsabilidad corporativa, en general simple mercadotecnia social o medioambiental, originan una confusión que imposibilita determinar quién debe responder de qué.

La empresa, en tanto que unidad operativa de producción y toma de decisiones, pierde identidad y autonomía, sea como figura emprendedora, inversora o empleadora. Un *núcleo de capitalistas y gestores asociados* diseñan la extensión de la *empresa-red* (holdings empresariales, grupos de empresa, redes de subcontratación de proveedores y distribuidores), con jerarquías y contabilidades intra-grupo, siendo estos quienes adoptan las principales decisiones económicas y obtienen mayor poder económico.

Con la extensión de los privilegios a los inversores capitalistas y a las sociedades gestoras de sus fondos, mediante el manto jurídico protector de las sociedades anónimas (leyes concursales, derecho mercantil, etc...), *el universo de prioridades de la empresa hasta ahora conocido ha sido profundamente alterado*. Efectivamente, ahora las empresas no buscan simplemente un beneficio de explotación en base a una producción viable. Su existencia es tan sólo un instrumento para proporcionar dividendos o intereses al capital financiero cuya conducta se orienta solamente a la succión de valor añadido y márgenes de diversas empresas a lo largo de una cadena de valor (pymes, filiales, subcontratas, proveedores, distribuidores, etc...).

Una creciente proporción del beneficio obtenido se extrae “disfrazado” de intereses o se retiene para que quede en manos del accionariado y diferentes grupos rentistas impidiendo que el excedente se reinvierta, en forma de mantenimiento, expansión productiva, o innovación tecnológica. Con ello se adelgaza la capacidad

productiva en aras de que el núcleo de actividad que queda después de la purga sea lo más lucrativa posible. De este modo no sólo se presiona al incremento de la tasa de explotación, sino también se modera la evolución de la *composición orgánica del capital* (Mandel, 1972), provocando una reducción del ratio “stock de capital por puesto de trabajo”. De tal modo que conlleva una contención deliberada de la producción para generar “escasez” relativa al tiempo que depresivas para el conjunto del tejido productivo y social en el que descansa todo proceso de acumulación.

En una economía-mundo en la que los activos financieros alcanzan un valor de mercado varias veces superior a las transacciones de bienes y productos que tienen lugar anualmente se instaura la “dictadura de la liquidez” exigida a las participaciones y títulos financieros. En este contexto, las actividades empresariales que se han visto más perjudicadas están siendo aquellas que exigen procesos de maduración más largos. La financiarización ha provocado que una porción creciente del capital opte, en medio de una inexistente regulación internacional, y permisividad ante los paraísos fiscales¹⁰, por colocar su capital en soluciones económicas que minimizan los períodos de inversión, organización y desarrollo de mercados incipientes, arriesgados o menos rentables.

Frente a las clásicas estrategias productivistas de posguerra, en plena etapa keynesiana, se adoptan medidas de “recentramiento (*refocusing*) y racionalización del capital”, en las que no se expande o mejora el sistema productivo. Estas prácticas consisten, en resumidas cuentas, en:

- a) *Reestructuraciones*. Recorte de áreas, o bien venta o externalización de éstas. Con ello una parte menos estratégica o bien sirve a unos ingresos extraordinarios, o bien también pueden mantener una relación productiva posterior, pero con unos costes menores y riesgos que quedan fuera de la empresa mediante subcontrataciones.
- b) La *especialización* de la empresa para obtener *primacía en el mercado*. Más allá de una innovación específica más eficiente o distintiva, puede llevarse a cabo simplemente mediante la fusión o la adquisición de otras empresas competidoras para alcanzar la mayor cuota y poder de mercado en un área de negocio, en el sector de referencia. Esta estrategia tampoco aumenta la capacidad productiva de un sector, sino que simplemente implementa una estrategia de concentración monopolista.
- c) En algunos casos, con menos escrúpulos aún, se apuesta por *exprimir directamente el activo de la empresa* o alguna característica de interés para hacer de la empresa en sí la fuente de ingresos, aún a costa de su destrucción. Se planean salidas de inversores/prestamistas a corto plazo, pasando por la adquisición de la mayoría de las acciones de la empresa, con recurso a apalancamiento finan-

¹⁰ Se suele silenciar un dato relevante; más del 80% de los paraísos fiscales conocidos, están bajo bandera británica.

ciero, cuya deuda luego se traspasa a la propia empresa (con transacciones tales como honorarios por consultoría, pago de primas de emisión, etc...). Tras obtener una pronta liquidez que se destina prioritariamente a cubrir las deudas del fondo inversor, se venden los activos empresariales, para repartir dividendos a los accionistas, que suelen ser las mismas sociedades de inversiones que han comprado con recurso al apalancamiento. Este tipo de prácticas, ya mencionadas, tipo *leveredge buy out*, aún sin una regulación que les ponga coto, ha acabado con miles de empresas y empleos en todo el área occidental, como han denunciado organismos sindicales internacionales (UITA, 2007).

La consecuencia sociolaboral más importante, más allá del frecuente fraude y elusión de las regulaciones mercantiles y fiscales, es la *subordinación del derecho laboral al derecho mercantil* y por tanto el menoscabo de la calidad de las condiciones de empleo y trabajo. Todo ello, implica la *pérdida de eficacia de la negociación colectiva e influencia sindical*. Las nuevas estrategias empresariales, así, no sólo suponen un reordenamiento de la competencia intercapitalista, o incluso una amenaza a la figura de la “empresa clásica”, sino sobre todo una práctica agresiva para apropiarse y erosionar la masa salarial y los derechos que hasta la fecha le venían asociados.

5. El Estado secuestrado por el poder económico corporativo.

El proceso de financiarización también está animado por la política económica y por la forma de Estado de los últimos treinta años, que ha apostado por una regulación flexible, o incluso una desregulación deliberada. En este periodo hemos asistido a una creciente liberalización y privatización (Carpintero, 2009) de la política monetaria (tipos de cambio e interés, disminución de los instrumentos e intensidad de intervención de los bancos centrales, liberalización movimiento de capitales, expansión del *dinero bancario*, etc...) y de los mercados financieros. Además, las políticas fiscal y monetaria han alentado el desvío del capital hacia la esfera financiera, en un contexto de titularización masiva, empezando por los déficits y deuda públicos, la privatización de los sectores públicos, y la gestión de los fondos de pensión de empleo. Se ha permitido el incremento del endeudamiento hasta el paroxismo de la irresponsabilidad (Gutiérrez, 2011).

Por otro lado, parece que los riesgos sistémicos, de alcance internacional, sólo pueden tener una respuesta políticamente coherente con un proyecto civilizatorio para todo el planeta, desde un nivel transnacional. Pero, no es casual que los países aventajados del mundo se hayan encargado de reactivar o actualizar (G8) las antiguas instituciones del Consenso de Washington para convertirlo en el club de discusión y toma de decisiones de los poderes fácticos (estatales y de las grandes corporaciones privadas de los países más influyentes). Ese “gobierno mundial” no es, sin embargo, el gobierno de todos, sino el de unos pocos sobre todos los demás. En la actualidad el mundo está troquelado en bloques y áreas regionales que compi-

ten entre sí. También cabe augurar fuertes tensiones para configurar cualquier línea sostenida de dicha “oligarquía autoritaria mundial”.

Desde la plataforma explícita que el denominado Consenso de Washington supuso para habilitar las inhibiciones de regulación de estas actividades, la proliferación de instituciones y activos/derivados financieros no han hecho sino crecer exponencialmente (Álvarez, 2007). Una estrategia de valorización del capital que alcanzó su máximo nivel en 1998, cuando los representantes de EEUU, en el Comité de Política Fiscal de la OCDE impusieron sus tesis sobre el control y listas de paraísos fiscales, echaron al traste toda la doctrina acumulada desde los años 70 abriendo paso a una definición de “paraíso fiscal” basada tan sólo en la colaboración y transparencia.

La manera de afrontar este cataclismo ha sido la intervención del Estado que transfiere el problema de la banca y del sector privado, tanto del rentista como de la gran industria, al presupuesto público.

La etapa inaugurada supone un cambio de época donde se demuestra agotado el auge rampante estimulado por una política monetaria expansiva, a modo de anabolizante, desde la segunda mitad de los 90 hasta 2007. La sobreproducción acumulada terminó por saturar también hasta sectores que aparentaron mayor recorrido, como la construcción, en un contexto en el que la acumulación, la inversión y la demanda, mostraban unas expectativas declinantes en otros sectores. La caída de la tasa de rentabilidad, al finalizar el empuje de sectores locomotora, y la inmensa losa del endeudamiento privado condujeron a una Gran Recesión. Esa recesión no ha constituido un accidente sino el prolegómeno a una época de decadencia, que alternará depresión y estancamiento. Una larga etapa de destrucción del capital público y de eliminación de empleo o, cuanto menos, de deterioro más acusado de las condiciones laborales y los derechos asociados.

Un fuerte y autoritario liderazgo de las burguesías de los países centrales, que han silenciado e incluso maniatado a la Comisión Europea, ha puesto en marcha un conjunto de mecanismos y medidas que están extorsionando a los gobiernos europeos. Se trata de un sistema de saneamiento de la maltrecha solvencia privada, para que sea el esfuerzo de la ciudadanía y las fuerzas del trabajo las que se sacrifiquen a favor de una minoría. El mecanismo ha consistido en los pasos subsiguientes:

- Proceso de devaluación y regresión fiscal a las rentas del capital y patrimonio, reduciendo tipos, eliminando figuras impositivas, creando algunas como las SICAV, o mediante desgravaciones fiscales y bonificaciones a la seguridad social han proliferado, por los menos desde mediados de los 90. Los denominados engañosamente en su día como estímulos fiscales, han supuesto una merma sensible de ingresos públicos.
- Fuertes transferencias y subvenciones al capital a ciertos sectores privados que habían formado desde tiempo atrás influyentes grupos de presión – grupos energéticos, automoción, educación privada y concertada, etc...-.
- Paso de un superávit a un importante déficit público, y emisión consiguiente de deuda pública para sufragarlo.

- Provisión de facilidades financieras a las entidades bancarias por parte del Banco Central Europeo, a tipos muy bajos, en la actualidad un 1%, que es utilizada por el sistema bancario privado, para financiar la compra de deuda soberana de los Estados miembros del euro. Eso sí a tipos mucho mayores, con diferenciales del 4%, ó superiores para muchos estados: Grecia, Irlanda, España, Italia.
- Reducción de servicios públicos y derechos sociolaborales –el denominado Pacto Fiscal, impuesto a finales del 2011, obliga a revisar a la baja regulaciones laborales y de negociación colectiva– con el prioritario objetivo para los Estados miembros de reflejar la voluntad de devolver todos los compromisos de la deuda.
- Incremento fundamentalmente de impuestos regresivos e indolencia en la persecución del fraude fiscal, que se estima merman, para el sector público español, los ingresos fiscales en aproximadamente 59.515 millones para 2009, con tres cuartas partes del mismo (41.582 millones) localizados en 41.582 grandes empresas (Gestha, 2011).

El “Pacto Fiscal” o *Nuevo Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza de la Unión Económica y Monetaria* entraña una socialización de pérdidas masiva, mediante la conversión a gran escala de la inmensa deuda privada en deuda pública. Sin embargo, blindará las condiciones los niveles de beneficio de las corporaciones oligárquicas que, al menos, desde mayo de 2010 han impuesto sus políticas a los gobiernos europeos, sometiendo incluso a reforma las constituciones nacionales (Braña y Estrada, 2012).

En suma, los que en principio eran los principales deudores privados pasan a posición de acreedores de lo público, y una situación de poder indudable, capaz de, al tiempo que se sanean las cuentas financieras privadas, influir sobre el poder público orientándolo a satisfacer sus intereses. Ni que decir tiene que el mecanismo de extorsión de la deuda, tanto en sus efectos de sustracción de los recursos públicos como en la imposición de una determinada línea política, consagrada en la reciente constitucionalización de la estabilidad presupuestaria, debe interrumpirse para levantar otro modelo de desarrollo. Este debiera fundamentarse en una reforma fiscal progresiva y directa, más inversión y empleo público, y una mejora sustancial de los servicios públicos. También debiera plantear la necesidad de emprender una auditoría ciudadana sobre las deudas –y de los acreedores- para determinar la legitimidad y razones de por qué se contrajo, en que condiciones se estableció y los usos y destinos de esa financiación, de cara a estudiar una posible reestructuración o quita de la deuda considerada ilegítima u odiosa.

Ahora bien, el reequilibrio de este modelo de acumulación financiarizado exigiría también a su vez reformas regulatorias del gobierno corporativo de las empresas. Se trataría de líneas de regulación del siguiente carácter, que empezaría a *corregir la microeconomía del capitalismo financiarizado*:

- *Limitar el poder de decisión política de los accionistas en el gobierno de las empresas que “invierten” sin un propósito de presencia y eficiencia duradera, sin más fin que “especular” (comprar para vender), o situaciones que ponen en colisión “el obtener valor para el accionista” frente a la viabilidad y solvencia de las empresas.*
- De igual forma, es preciso reflexionar sobre el nivel de *dotación obligatoria de reservas en las empresas* (esto es, de reinversión de beneficios), y establecer “reservas obligatorias”¹¹ para financiar los esfuerzos inversores necesarios para la transición energética, tecnológica y de productos y afrontar un cambio de modelo productivo realmente sostenible.
- *Mejorar los sistemas de registro del accionariado*, personalizando la responsabilidad en la gestión de las empresas en tanto que empleadores y “emprendedores”, mediante una regulación de la “función socioeconómica” de la inversión, que determine objetivos a cumplir por las empresas y los propietarios de las mismas.
- Cambiar el sistema tributario apostando por una *mayor presión fiscal en materia de impuestos directos y progresivos y especialmente sobre la remuneración del capital, de forma urgente en las sociedades de inversión, y en un impuesto sobre transacciones financieras internacionales.*
- Las posibilidades de sostenibilidad, reproducción y mejoras distributivas en la renta y en el trabajo, pasa por sostener la viabilidad y utilidad del tejido productivo. Ello exige una profunda *revisión de la tributación de los beneficios repartidos y retenidos por las empresas privadas a favor de su accionariado y acreedores financieros.*
- El instrumental fiscal debe ir más allá, y explorar formulas “parafiscales”, tales como las “*tasas fiscales sobre ingresos o resultados*”, que permitan garantizar un flujo continuo y estable de reinversión orientada (a renovación, y sustitución de procesos y productos, mediante inversiones en I+D+i) y cuya recaudación se destine, de forma cierta y comprobable a la investigación y desarrollo del sistema energético-productivo con *innovación y responsabilidad social y medioambiental.*

6. Financiarización, organización y acción sindical

Las fuerzas sindicales prestaron una atención tardía e insuficiente al fenómeno de la *financiarización* de la economía, factor clave para entender y enfrentar la crisis actual. El ámbito del derecho mercantil y societario está desbaratando muchas de las conquistas obtenidas para el derecho laboral, pues muchas normativas y

¹¹ Es el caso que las empresas tienen que retener beneficios en forma de reservas, hasta un punto en que estas superen el 30% del capital social desembolsado.

acuerdos quedan supeditadas a los amplísimos márgenes de maniobra de las empresas, y, en especial, la prevalencia de la “empresa-red” como figura, en la que los acuerdos con los sindicatos quedan permanentemente subordinados o diluidos por esferas de decisión que quedan al margen de sus competencias.

La empresa red transnacional y la reubicación de los espacios de concentración productiva y laboral constituyen las tendencias del mundo económico. Las cadenas empresariales, franquiciados, holdings, etcétera constituyen la forma dominante que adopta empresarialmente la cadena del valor. Esta aparente fragmentación, efectiva en lo que atañe a la realidad cotidiana de los y las trabajadoras y en especial de su capacidad de negociación, no impide una mayor concentración del capital, que se traduce en nuevas prácticas de individuación laboral, y, cuando hay ciertas resistencias, si acaso lo son microcorporativas (Alonso y Blanco, 1999). Éstas están debilitando la clásica fuerza estructural del movimiento obrero, y, en consecuencia, sus medios y modo de vida. Y propician que las dinámicas de financiarización punquen a su vez aún más los derechos procedentes del mundo del trabajo asalariado.

Los sindicatos, si quieren enfrentar la nueva realidad económica, empresarial y sindical – hoy ya puesta “patas arriba” con la reforma laboral impuesta por el Gobierno del PP - han de plantear actuaciones en dos dimensiones complementarias. En primer lugar, poner en pie un nuevo tipo de organización participativa que responda al nuevo perfil de la nueva estructura de la economía capitalista. La clave orgánica no debería ser la articulación sectorial/territorial, sino la relación salarial como fenómeno central –entendida la relación de clase como trayectoria social y biográfica- y la figura de geometría variable denominada “empresa-red” de carácter transectorial y transnacional. Los y las trabajadoras cambian más frecuentemente de empleo y sector, así como de “carrera profesional” y la identidad profesional es cada vez más relativa. La coordinación transversal entre sectores se ha de traducir en la colaboración de la acción sindical a escala de concentración de centros de trabajo y trabajadores (polígonos industriales, centros comerciales, zonas de ocio, polígonos de oficinas y polígonos empresariales), por un lado; por el otro, la colaboración a lo largo de las empresas-red entre sus diferentes plantillas debe ser otra referencia. Las decisiones clave se desenvuelven a ese nivel y a lo largo de una cadena de valor que atraviesa diferentes fases entrelazadas y múltiples empresas de diferente jerarquía a lo largo de diferentes sectores concatenados: desde la financiación, extracción, elaboración, transporte hasta la distribución comercial. Este nuevo sindicalismo de proximidad, siempre pendiente, y ahora, tras la reforma laboral del PP, como una necesidad imperiosa para la supervivencia sindical, ha de adoptar una perspectiva, un vínculo y coordinación internacional. Asimismo, no parece admisible que los y las empleadas de empresas de centros de trabajo con poca plantilla, así como otras muchas figuras laborales como los autónomos económicamente dependientes, carezcan de representación directa. Hay que propugnar comités de trabajo (*work councils*), bien de “distrito laboral”, o bien de “grupo de empresa” o, en su caso de “empresa-red”.

Se hace imprescindible, en lo que concierne a la negociación colectiva y la regulación para encauzar la problemática y los excesos de la financiarización, presionar

para una regulación económica de todas las iniciativas empresariales que transgredan el principio de gestión empresarial orientada por la viabilidad económica (satisfacer costes a medio plazo) y la eficiencia duradera justificada en una inversión socialmente útil, medioambientalmente sustentable, que sostenga el empleo y mejore su calidad; así como impedir por ley la destrucción de empleo en empresas con beneficios.

Las formas de influir sindicalmente son diversas. A falta de acciones políticas de mayor alcance, para evitar, en particular, los efectos más perjudiciales de las “prácticas extremas” de las sociedades de inversión y las nuevas formas de organización mercantil del capital transnacional y corporativo, se puede empezar por:

- Exigir una transparencia contable y una mayor información sobre procesos internos de las empresas (relaciones laborales, mecanismos de innovación tecnológica, sistemas energéticos empleados, planes de inversión y empleo, etc...). Que se aplique a empresas de cualquier tamaño, coticen o no en Bolsa.
- Exigir contabilidades de grupos de empresa, dando cuenta de las transacciones de su mercado interno.
- Acordar y tipificar la responsabilidad de empresariado, accionariado y directivos de personal, de manera subsidiaria y proporcional, con todos los intereses sociales existentes (trabajadores, acreedores, etc...). Establecer cláusulas que determinen una mayor responsabilidad personal a los propietarios de acciones. Especial énfasis en situaciones de fusión, absorción y reestructuración (externalización y recorte de empleos) y quiebras fraudulentas.
- Plantear a los poderes públicos regular los límites a la concesión de dividendos y primas de emisión, o los honorarios a los “gestores de los fondos”, así como equilibrar la presión fiscal respecto a otras fuentes de rentas, si es que no se gravan en mayor medida.
- Reclamar a los poderes públicos una regulación del ámbito financiero y unos límites a las prácticas de las sociedades de inversión, por ejemplo, exigiendo una inversión con una estabilidad mínima en el tiempo para poder influir en el gobierno de las empresas, y una completa transparencia de sus acciones.
- Estimular y reforzar las instituciones (fiscalías de delitos económicos y mercantiles, ampliación de juzgados mercantiles,.....) dedicadas a la supervisión, fiscalización y persecución de las actividades económico-financiero-empresariales en un contexto de múltiples jurisdicciones (la mayoría en paraísos fiscales), en las que actúan las transnacionales, y sobre todo las nuevas organizaciones, empresas, y/o sociedades financieras.

En resumen, las contradicciones de una economía capitalista, con cambio tecnológico y logístico continuo, puso de manifiesto la tensión básica del capitalismo basada en la ampliación continua del consumo a base de endeudamiento, sin simultánea distribución de la renta. El neoliberalismo echó mano de la desregulación comercial y financiera, a finales de los ochenta y noventa, y sobre la

base de un espejismo financiero, el endeudamiento masivo, que hoy día es el principal obstáculo a la salida de la crisis.

Este régimen del capitalismo ha de ser visto como una reacción del paradigma neoliberal para hacer frente a las contradicciones en que entraba, concentrando la renta para beneficio de las clases dominantes, con un retroceso inequívoco del salario relativo. Una distribución regresiva que suponía una amenaza a la demanda agregada, y que la financiarización y el endeudamiento intentaron sortear, pero han llevado las contradicciones de este sistema de acumulación a niveles desconocidos en la historia contemporánea.

Estamos convencidos que la solución para alcanzar una transición a economías más justas y de bienestar global, pasa por una intensificación sostenida y radical en la distribución del ingreso, a través de la distribución primaria de la renta, que tiene lugar en el proceso del trabajo asalariado, subiendo las retribuciones absolutas, especialmente mediante el desarrollo de los salarios indirectos en forma de servicios públicos y estratégicos en términos de sostenibilidad socio ambiental, y reduciendo la jornada laboral, en los países centrales del capitalismo avanzado.

Un proceso que ha de ser acompañado con una profunda y radical reforma de los sistemas fiscales estatales, y de áreas económico-empresariales integradas como la Unión Europea, así como mundiales respecto a los paraísos fiscales, que reconduzcan la movilidad del capital. No confiamos, ni deseamos, la reconstrucción y salida de la crisis actual a una indiscriminada expansión de la producción, a los programas de crecimiento cuantitativo, sino a la mejora de la distribución de la renta y los bienes y servicios de utilidad y necesidad para los colectivos más perjudicados del planeta y al interior de los estados nación.

6. Referencias bibliográficas

Albarracín, D. (2011). Una estrategia para romper la Europa del Capital y encaminarse hacia otro modelo solidario supranacional: Viento Sur.
<http://www.vientosur.info/articulosweb/noticia/?x=4279>

Albarracín, J. (1994). *La economía de mercado*, Trotta: Madrid.

Albarracín, J.; Montes, P. (1996). *El capitalismo tardío: La interpretación de Ernest Mandel del capitalismo contemporáneo*. Ponencia Seminario Centro de Estudios Ernest Mandel. Instituto Internacional de Investigación y Formación de Ámsterdam.

Alonso, L. E.; Blanco, J. (1999). *Las transformaciones de las bases sociales del conflicto laboral* en Miguélez F. y Prieto C. (dir) *Las relaciones de empleo en España, Madrid: Siglo XXI*.

- Álvarez, I. (2007). *Financiarización, Nuevas Estrategias Empresariales y Dinámica Salarial. El caso de Francia entre 1980-2006* Universidad Complutense de Madrid.
- Arrigui, G. (1999). *El largo siglo XX*: Akal.
- Bacigalupo, S.; Sánchez-Vera, J. (2005). *Cuestiones prácticas en el ámbito de los delitos de Empresa*: Ediciones Experiencia.
- BANCO DE ESPAÑA. (2011). *Reestructuración del Sector Financiero*”.30.9.2011 2006, *Informe Anual. BCE. 2006. 2006 Hedge Funds: Developments And Policy implications*”. Boletín Mensual. Enero.
- Braña, F. J.; Estrada, B. (2012). *El anteproyecto de Ley Orgánica de Estabilidad Financiera: una devaluación de la democracia*. Rev.Estudios nº37: Fundación 1º Mayo.
- Bustelo, P. (2007). *Progreso y alcance de la globalización financiera: Un análisis empírico del periodo 1986-2004*. Boletín Económico ICE.
- Calatrava, E. (2007). *El capital riesgo y los dividendos*. 1/5/07: Expansión.
- Carpintero, O. (2009). *La “sonrisa” de la heterodoxia*. 13/2009. Principios.
- CNMV. (2006). *Estudio sobre la industria de los Hedge Funds*.
http://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/Estudios/HedgeFunds_0602.pdf
- CONFEDERACIÓN SINDICAL INTERNACIONAL. (2007). Cuando la casa siempre gana: Capital privado, fondos especulativos y el nuevo capitalismo de casino. Junio 2007.
- Durán, A.; Gutiérrez, E. (2006). *Tasas para fiscales e inversión en I+D. La experiencia del sistema eléctrico español*”. Enero 2006: Gaceta Sindical.
- ESCUELA JUDICIAL. (2007). *Delincuencia económica*. Estudios de Derecho Judicial, nº 93: CGPJ. (2006). *Derecho penal económico*. Estudios de Derecho Judicial, nº.72. CGPJ.
- Etxezarreta, M. (coord.) (1991). *La reestructuración del capitalismo en España. 1970-1990*. Icaria. Barcelona.
- Ferruz, L.; Marco, I.; Muñoz, F. (2007). *La industria de los Fondos de Inversión Libre en España*: Boletín Económico del INE.

- García, M. (2005). *Hedge funds y riesgo sistémico: una primera aproximación*. Revista Estabilidad financiera nº9: Banco de España
- GESTHA. (2011). Colectivo de Técnicos de Hacienda. Informe 9.8.2011.
- GRAIN. (2007). *Agrocombustibles: Síntomas de una próxima combustión globalizada*.
- Guerrero, D. (edit.). (2000). *Macroeconomía y crisis mundial*. Trotta, Madrid.
- Gurría, A. (2011). *¿Volvemos a lo mismo?'* El PAIS. 25.5.2011.
- Gutiérrez, E.; Lillo, E. (2010). Subcapitalización y despido económico: Fundación 1º Mayo.
- Gutiérrez, E.; VV.AA. (2011). *¿Prevaricaron Mafo y Caruana? : Diario Público*.15.11.2011.
- Harvey, D. (2004). El nuevo imperialismo: acumulación por desposesión en Pantich, Leo y Colin Leys (ed.) *El Nuevo desafío Imperial: 99-129*. Buenos Aires: Merlin Press - Clacso.
- Hein, E. (2009). Financiarización en un modelo de estática comparativa de distribución y crecimiento 'postkaleckiano' con coherencia 'stock-flujo. *Ekonomiaz* Nº72, 3er cuatrimestre.
- Husson, M. (2009). *Capitalismo puro*. Editorial Maia.
- Jiménez, C. (2004). *¿Cómo puede controlarse por medio de la ley a las grandes empresas que actúan de forma global? ¿Cuál es el papel que puede representar el derecho internacional? ¿Qué más necesitamos?'*. Forum. Barcelona.
- Losada, R. (2007). Activismo e ingeniería financiera: implicaciones para el gobierno de las empresas y sus accionistas. CNMV. Monografía nº. 25. Septiembre 2.
- Mandel, E. (1986, e.o. 1980). *Las ondas largas del desarrollo capitalista*. Siglo XXI. Madrid. (1999, e.o., 1972). *Late capitalism*. Verso Classics edition. Londres.
- Moreno, I. (2005). *Delitos societarios*. Edit. Universitaria R. Areces.
- OMC. (2011). La OMC...en pocas palabras. Organización Mundial del Comercio 2011. En http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/inbrief_s/inbr01_s.htm

- OPIHE. (Organización Profesional de Inspectores de Hacienda del Estado). (2007). Fraude, Corrupción y Blanqueo de Capitales en España. Noviembre. 2008 “*Los Planes de Inspección de las SICAV*”. Enero 2008.
- Palley, Th. I. (2009). La macroeconomía de la ‘financiarización’: un enfoque de etapas del desarrollo. *Ekonomiaz*, nº72 3er cuatrimestre.
- Ramonet, I. (2007). Nuevo Capitalismo”. *Le Monde Diplomatique*. 7.11.2007.
- Sanz, E. (2009). Medidas antielusión fiscal” Doc.8/2009. Instituto Estudios Fiscales.
- Shaikh, A. (2011). La primera gran depresión del siglo XXI. Nº9 Sin Permiso.
- UITA. (2007). *Guía de los trabajadores sobre las operaciones de adquisición del Capital Riesgo*. Ginebra.
- UNCTAD. (2011). *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 2011*”, pagina 24.
- UNI Global. (2007). Fondos de capital de inversión: Su importancia para los sindicatos. Suiza.
- WIR. (2010). *Informe sobre las inversiones en el mundo 2010*; UNCTAD.