

Las élites capitalistas españolas entre dos crisis

ALBERT RECIO ANDREU

El capitalismo es un sistema social. Una forma de organización social basada en unas instituciones clave. Pero no es un sujeto que piense y actúe. El funcionamiento de cualquier sociedad depende de las acciones de personas concretas, interactuando con el resto. En las sociedades de clase, la capacidad de acción de las personas está condicionada por las reglas de juego del conjunto y por su cuota específica de poder. En este tipo de sociedades hay grupos sociales que ocupan posiciones preeminentes, que tienen mayor capacidad de influir en la toma de decisiones, de convertir sus intereses en prioridades sociales, de acaparar una parte desproporcionada del producto social. En sociedades estamentales son fáciles de detectar porque están organizadas a partir de un orden donde las jerarquías y los roles están claramente definidos (las familias reales son un resto de este modelo que aún perdura en países como el nuestro). En las economías capitalistas las cosas son más complejas. La propia dinámica de un sistema económico en el que los mercados y la tecnología se transforman constantemente provoca que, al menos en apariencia, estas élites sean menos estables, más cambiantes en el tiempo. Pero, en todo caso, es perceptible que en cada fase de desarrollo, en cada periodo histórico existen sectores de capitalistas que representan los intereses hegemónicos del momento, que tratan de influir en las políticas bien directamente bien a través de apoyo a partidos políticos, medios de comunicación, centros de pensamiento, patrocinios... que sean útiles a sus intereses. Y es útil tratar de entender en cada momento cuales son los intereses dominantes, cuáles son sus estrategias y como tratan de influir en las dinámicas de desarrollo. Un análisis que ayuda a entender las dinámicas económicas en marcha y tratar de entender en qué medida responden a la influencia de estos grupos sociales hegemónicos. En las notas que siguen trataré de abordar tres cuestiones. En primer lugar, cómo se ha alterado el núcleo de estas élites en España tras la crisis de 2008. En segundo lugar, qué mutaciones ha tenido la estructura económica que favorezcan la formación de nuevas élites o la transformación de las viejas. Y en tercer lugar analizar qué mecanismos de influencia tienen, ilustrándolo en el caso de Barcelona.

La transformación de las élites anteriores a la crisis del 2008

En 2009 publiqué un trabajo en el que trataba de situar cuáles eran los núcleos hegemónicos del capitalismo español en el momento.¹ Creo que presentaba ade-

El núcleo del capitalismo español de la burbuja inmobiliaria incluía a la banca, empresas constructoras, energéticas y de telecomunicaciones. En gran medida, ha resistido, transformándose

cuadamente el núcleo del capitalismo español de la burbuja inmobiliaria, el modelo que estalló a partir de 2008. En este momento incluía como núcleos hegemónicos al sector bancario, cuyo papel fue clave en la gestación de burbuja especulativa, y al núcleo de empresas constructoras centrado en la obra pública y la gestión de cualquier actividad que el sector público estuviera dispuesto a externalizar, así como los grandes monopolios energéticos y de telecomunicaciones, en buena medida nacidos de las políticas privatizadoras y de un marco regulato-

rio adecuado. Y un grupo emergente de grandes empresas comerciales. Incluso se estaba produciendo un intento por parte de las constructoras de tomar el control de empresas energéticas con el objetivo de obtener una perspectiva más estable de crecimiento.

Este núcleo hegemónico quedó afectado por la crisis de 2008 pero, en gran medida ha resistido, transformándose. La crisis bancaria podía haber dinamitado al núcleo más duro y persistente del poder económico pero lo que provocó fue una remodelación que en cierta medida ha reforzado a una oligarquía financiera con menos socios, debido a una suma de elementos. En primer lugar, las más afectadas fueron las Cajas de Ahorros, públicas o semipúblicas, por su mayor exposición al crédito inmobiliario. Han desaparecido o se han convertido en bancos privados (Caixa Bank y Bankia). En segundo lugar, la política europea y española estuvo claramente diseñada para salvar a la gran banca y propiciar una mayor concentración de capital, con generosas medidas para absorber bancos en crisis y sanear el capital. Y, en tercer lugar, los dos principales bancos españoles –BBVA y Santander– tenían una exposición menor en el mercado interno y pudieron capear el temporal con la mayor rentabilidad de sus filiales en el exterior. Hoy quedan solo tres grandes grupos (Santander, BBVA, Caixa Bank), otros tres intermedios (Ban-

¹ Albert Recio, «Rasgos del nuevo poder oligárquico en España. Viejas y nuevas caras de la oligarquía española», en Federico Aguilera y Jose Manuel Naredo, *Economía, poder y megaproyectos*, Fundación Cesar Manrique, Teguiise, 2009, pp. 123-151.

kia, Sabadell, Bankinter) y un reducido grupo de antiguas cajas transformados en bancos.

El gran grupo de empresas constructoras no estuvo especialmente afectado por el estallido de la burbuja en la medida que su actividad estaba orientada a la obra pública y a la gestión de servicios. A ellos lo que les afectó fue el recorte del gasto público en general y en inversiones en particular. Su respuesta prioritaria fue ahondar en una política de internacionalización, que antes ya habían iniciado, y que la crisis no hizo más que consolidar. Con todo, no salieron de la crisis sin costes. Algunas lo han sobrevolado con relativo éxito: ACS, Acciona, Ferrovial y Sacyr (aunque han tenido que vender algunos negocios jugosos como la filial Urbaser, de gestión de residuos urbanos, de ACS). Otras han acabado con la venta a grupos foráneos (las familias mexicanas Slim y Amodio han tomado el control de FCC y de OHL, respectivamente) y alguna de las empresas de segunda línea han entrado en una clara fase de descomposición (Abengoa, Isolux). Tanto los bancos como las grandes constructoras que han sobrevivido conservan importantes cuotas de poder, pero han debido reorientar su actividad. Especialmente han perdido una buena parte del jugoso negocio de la obra pública local, lo que incide en que hayan reforzado más su apuesta por la gestión de servicios.

La transformación del capitalismo español tras la crisis de 2008

Cambios en la estructura productiva. La crisis de 2008 generó cambios en la estructura productiva del país. El más importante, además de la crisis financiera, fue el hundimiento de una parte del sector constructor-inmobiliario que había dominado el crecimiento anterior. Si bien la crisis inmobiliaria no se llevó por delante al núcleo duro del capitalismo español, sí tuvo consecuencias a nivel local, el plano en el que se jugaban muchas de las políticas especulativas. La crisis de la construcción tuvo además un importante efecto de arrastre sobre muchos sectores industriales (especialmente metalurgia, productos minerales no metálicos, madera y mueble) lo que ahondó la pérdida de peso de los sectores industriales que ya se venía arrastrando de fases anteriores. El núcleo del sector industrial se encuentra en la industria automovilística y la química, ambas con una fuerte presencia de multinacionales foráneas, hecho que explica muchos de los avatares que experimenta el sector. Una forma de ver la poca importancia que el sector industrial tiene para las élites locales es la ausencia de un planteamiento serio de política

industrial en los años post-crisis. El único sector que ha contado con una política sostenida durante bastantes años ha sido el sector automovilístico mediante la sucesión de planes destinados a incentivar la compra de vehículos con efectos poco claros para la producción local, puesto que las ayudas no determinan el lugar donde han sido producidos. En la misma línea de ausencia de políticas definidas destacan los recortes de gasto público al I+D que contradicen la teórica apuesta por contar con una industria competitiva.²

Con una industria estancada y una construcción a la baja, el papel de impulso de la economía española ha recaído fundamentalmente en el turismo. La llegada

La crisis bancaria podía haber dinamitado al núcleo duro, pero provocó una remodelación que ha reforzado a una oligarquía financiera con menos socios

masiva de turistas ha generado una enorme masa de negocio en una variedad de sectores: hostelería y restauración, comercio, actividades de ocio, agencias de viajes, transporte, organizadores de eventos, entre otros, lo que además tiene unos importantes efectos indirectos sobre toda la cadena de suministros al sector. En términos de estructura empresarial se trata de una actividad que tiene paralelismos con el sector inmobiliario. Aunque hay empresas de tamaño diverso y algunas son de di-

mensiones considerables (como Globalia, Meliá, Barceló y NH Hoteles), el sector está constituido por un gran número de empresas de diferente tamaño que tienen intereses comunes centrados en la promoción de la actividad turística en sus diferentes modalidades. El espacio de intervención del sector es el local, presionando a las autoridades locales para que desarrollen políticas de atracción de visitantes, organicen o apoyen actividades de masas, reduzcan cargas impositivas o apliquen regulaciones permisivas. Un hecho especialmente visible en ciudades como Barcelona, a la que me referiré posteriormente.

La propia composición de las empresas que forman parte del Ibex 35 refleja tímidamente estos cambios. Se mantiene el núcleo duro de bancos, empresas de telecomunicaciones y energéticas. Se reduce el número de grandes constructoras (de seis a tres) y en cambio aparecen empresas hoteleras, socimis inmobiliarias, gestión de reservas aéreas y aeropuertos. El peso del sector industrial es pe-

² Josep Banyuls y Albert Recio, «Spain: in search of an industrial policy», en Frank Gerlach, Marc Schietinger y Astrid Ziegler (eds.), *A strong Europe - but only with a strong manufacturing sector*, Schüren Verlag, Marburg, 2015.

queño: siete empresas (ocho si se considera que Inditex, el gigante de la distribución textil, tiene una parte industrial), aunque destaca recientemente la emergencia de dos grandes farmacéuticas (Grifols y Almirall).

Cambios en las formas de propiedad. Los cambios en la estructura productiva, en el peso de los distintos sectores económicos, y con ello en la mayor o menor importancia de las empresas líderes constituye una cuestión crucial, pero no la única de las mutaciones que experimenta el capitalismo español.

Hay también una importante dinámica de transformación en la estructura de la propiedad y la gestión. Esta puede traducirse en términos de internacionalización y financiarización. España ha continuado recibiendo un flujo intenso de capitales extranjeros no solo en forma de inversión directa, sino especialmente de capital financiero manejado por fondos de inversión, fondos soberanos y fondos de pensiones. Solo nueve de las 35 empresas del Ibex tienen un grupo de control local claramente dominante, y en otras seis con una presencia importante (básicamente de los grupos financieros locales), en cinco hay presencia importante de capital público, y el resto están controladas por grupos extranjeros o por fondos financieros. La mayor parte de las empresas que cotizan en bolsa tienen una presencia en su capital de estos fondos, que posiblemente son agentes muy activos en el mercado bursátil, especialmente BlackRock, Norges Bank, Vanguard y Deutsche Bank. Seguir la composición de capital de las grandes empresas es tarea complicada porque estos inversores financieros están continuamente variando sus posiciones en lo que parece el predominio de una lógica especulativa. Los movimientos de estos fondos añaden inestabilidad a las propias empresas y, sin duda, generan presión al Gobierno, más allá de las presiones que realizan directamente las empresas cuando tratan de proteger sus intereses en los mercados regulados en los que operan.

En la mediana empresa se aprecia otro proceso de transformación igualmente relevante. En un número creciente de casos, la propiedad se transfiere de grupos familiares o un número reducido de socios a fondos de gestión de empresas. En muchos casos estas empresas inversoras han sido creadas por personas provenientes de grandes bancos y empresas financieras, que conocen el funcionamiento de estos mercados y crean vehículos de inversión dedicados a la compra y venta de empresas. Hay una pauta bastante común de compra de empresas de una misma línea de producto para crear grupos empresariales de mayor tamaño

que al cabo de un tiempo se venden a otros inversores. No es tampoco extraño que en estas operaciones se endeuda a la empresa comprada para que los fondos recuperen a toda velocidad el dinero inicialmente invertido, lo que puede crear una mayor inestabilidad financiera.

Una variante del modelo es la inversión en activos inmobiliarios, potenciada a partir de la legalización de las socimis que cotizan en bolsa (dos de ellas, Colonial y Merlin, están en el Ibex 35), donde la inversión se orienta hacia la compra de todo tipo de edificios: oficinas, hoteles, centros logísticos y viviendas de alquiler. Y donde la compraventa de activos con fines especulativos es aún mayor que en el caso de las empresas productivas. Muchas de las socimis cotizadas en bolsa tienen beneficios muy superiores a sus ingresos por alquileres, beneficios basados en la revaluación de activos y en operaciones de compraventa (de rotación en el argot del sector).

Esta operativa tiene una contrapartida en la mutación que experimenta una gran parte de la burguesía local. De gestores-propietarios de empresas pasan a convertirse en inversores rentistas. La venta de empresas proporciona una suculenta cantidad de dinero dispuesta a buscar rentabilidad en el mercado. Es bastante habitual la creación de "family office", de fondos familiares que invierten en fondos de inversión y en actividades inmobiliarias, y que a menudo son gestionados por una variada gama de empresas intermediarias. Hay una enorme variedad de fórmulas, muchas de ellas determinadas por el impacto de la fiscalidad, como muestra el ejemplo de las sicav y las socimis, y es bastante habitual que se creen sedes corporativas en países como Holanda o Luxemburgo. Una gran parte de la burguesía local ha dejado de constituir una capa empresarial, dejando la gestión a un gran ejército de profesionales, y se ha convertido en meros buscadores de rentas en los mercados financieros e inmobiliarios. Esto tiene importantes impactos tanto en el funcionamiento empresarial como en las dinámicas urbanas. En el primer caso el cambio en la estructura de propiedad aumenta la vulnerabilidad de las empresas al predominar modelos de gestión a corto plazo que pueden afectar a su consolidación a largo plazo. Algún analista ha destacado que la dinámica de estas empresas gestionadas por grupos financieros experimenta un ciclo en tres fases, una primera en la que el comprador trata de recuperar la inversión (a menudo aumentando el endeudamiento de la empresa), una segunda de consolidación y crecimiento (a menudo mediante fusiones) y una tercera de venta. Si algo falla, la vida de la empresa y el empleo están en peligro. Esta orientación rentista

es aún más acusada en el mundo urbano donde la búsqueda de altas rentabilidades alienta la especialización turística, pues son más elevadas las rentas que se obtienen con el alquiler de hoteles y apartamentos turísticos que con el de la vivienda habitual. El mercado de la vivienda y de los espacios comerciales en grandes ciudades como Madrid y Barcelona está sufriendo un profundo estrés provocado por esta presión inversora que genera enormes costes sociales a la colectividad. Es por ejemplo interesante destacar que en el debate económico post-Covid en Barcelona una de las quejas, justificadas del pequeño comercio, ha sido el coste que significa pagar alquileres con el local cerrado o a bajo rendimiento. En cambio, en el debate de un pacto sobre Barcelona promocionado por el Ayuntamiento, el tema alquileres ha sido uno de los grandes olvidados. Muchas de las rentas del comercio y el turismo en las grandes ciudades acaban en manos de grandes inversores, entre los que se cuenta la antigua élite industrial.

La mediana empresa vive otro proceso de transformación relevante al transferir la propiedad de grupos familiares a fondos de gestión de empresas

La construcción de la representación de las élites

Mecanismos de intervención de las élites. Las élites económicas tienen numerosos mecanismos de influencia sobre los poderes políticos: formales e informales. Una parte de la élite política y de la administración forma parte ella misma de la élite económica, bien por origen social, bien por la existencia de numerosas y variadas puertas giratorias, no solo de los políticos de más alto nivel (el caso más vistoso), sino también de muchos cargos medios que ocupan puestos en sectores económicos clave, como es el caso de altos técnicos de Hacienda que ocupan puestos relevantes en empresas de asesoría fiscal o, como ha puesto en evidencia el caso Villarejo, la importante colusión que existe entre altos cargos policiales y los responsables de seguridad de las grandes empresas. Y hay también un tercer nivel de conexión más implícito y derivado de la ideología económica dominante entre economistas de Estado, técnicos comerciales y la alta dirección del Banco de España. Una muestra de esta tradición de confianza y compadreo se observa al ver los componentes conocidos de la comisión España 2050 promovida por la Ministra Calviño: todos los economistas que hemos podido conocer son gente ligada a la Fundación Fedea (tradicionalmente financiada por muchas de las empresas del

lbex), que llevan muchos años asesorando a los gobiernos del PSOE (Luis Gari-cano, el líder de Ciudadanos también proviene de este grupo). Una forma de vi-sualizar esta conexión es cuando tiene lugar un viaje de representación internacional donde se invita a un grupo selecto de empresas indicativo de los in-tereses comerciales que se quieren promocionar.

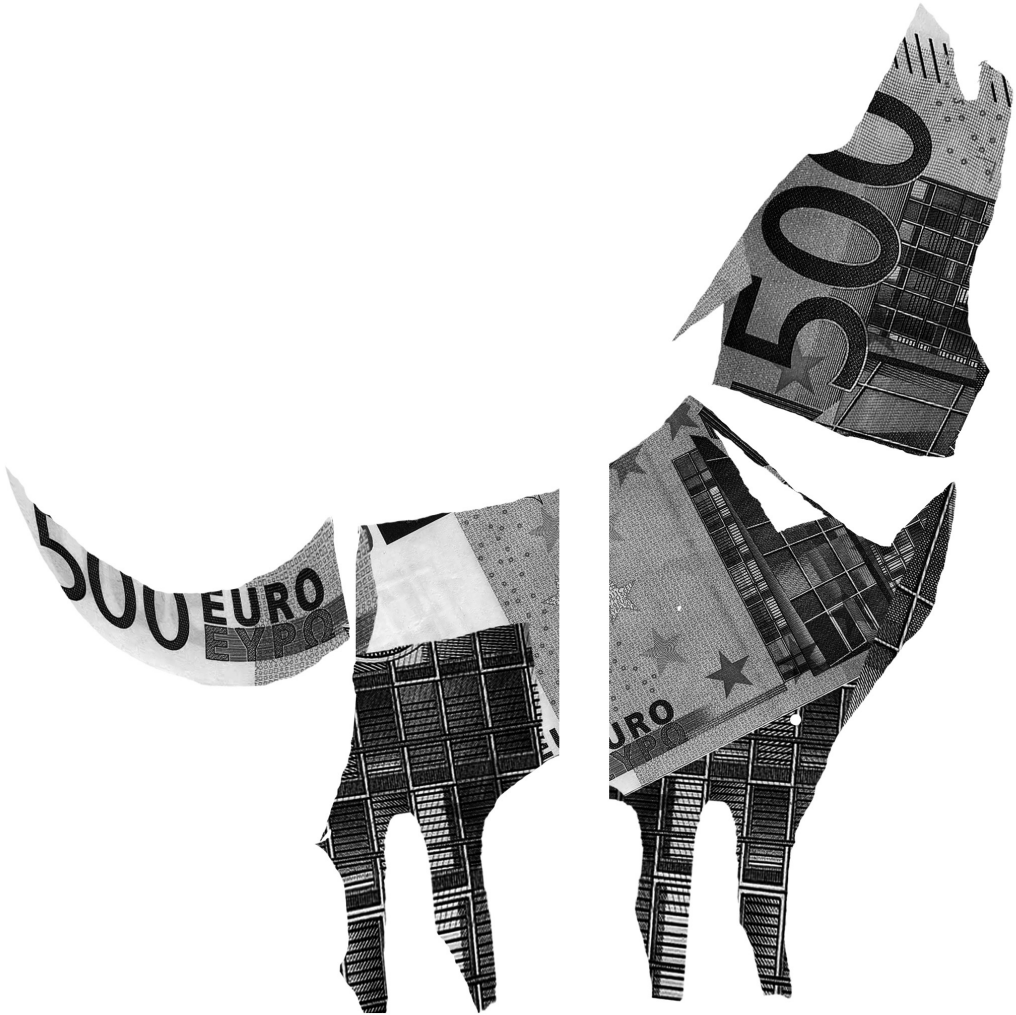
Un segundo mecanismo es el de la representación formal a través de una variada gama de organizaciones empresariales, empezando por la CEOE y siguiendo por las Cámaras de Comercio, las organizaciones sectoriales y otras formas de re-presentación a medio camino entre un *think tank* y un organismo representativo. Me refiero al Círculo de Empresarios madrileño o al Cercle de Economía barcelo-

Parte de la burguesía local ha cedido el rol empresarial, dejando la gestión a un ejército de profesionales, y se ha convertido en buscadores de rentas

nés. Es obvio que en muchos casos las élites de- legan a funcionarios y personajes de segunda fila esta labor representativa. O que su presencia es a veces decorativa. Pero en momentos importantes son instituciones que intervienen de forma contundente. Este el caso reciente de la convención or-ganizada por la CEOE en el mes de junio con motivo de la pandemia. Un análisis de su organiza-ción, e incluso del eco informativo, permite detectar

dos cuestiones: primero la importancia dada a cada sector era correlativa a su im-portancia real en la jerarquía económica. Segundo las intervenciones principales corrieron cargo de verdaderos representantes de la élite: Pablo Isla de Inditex, Juan Roig de Mercadona y Antonio Garmendia como presidente de CEOE. Las primeras mesas sectoriales muestran en su mismo orden la jerarquía empresarial: finanzas (con Ana Botín y el resto de presidentes de bancos), energía, operadores de redes, turismo... Y su discurso marcó una línea clara: ni retroceso en el modelo laboral ni aumentos de impuestos.

En tercer lugar, a una escala de representación, está lo que podríamos llamar “la sociedad civil de las élites”, una nebulosa de clubs deportivos, centros culturales, clubs de empresarios cuyas directivas siempre están en manos de gente relacio-nada con las élites, muchas veces moviéndose entre una y otra entidad y que tie-nen una enorme capacidad de situar sus intereses y puntos de vista como ideas hegemónicas en la sociedad. Una sociedad que se articula también a través de encuentros informales en eventos, lugares de veraneo, etc. Que se añaden a otras formas de influencia como el control que ejercen determinados grupos em-



presariales sobre medios de comunicación o el hecho cada vez más preocupante que tanto el sector público como el privado recurre al mismo tipo de empresas asesoras que ayudan a conformar una visión común de la economía y la gestión pública.

Una ilustración: el caso de Barcelona. Llevo tiempo tratando de analizar esta dinámica para el caso de Barcelona. Hace años el periódico *Expansión* dio cuenta de la existencia del Grup 16 (curiosamente nada de ello había aparecido en la prensa

Las élites españolas se han adaptado con éxito al proceso de globalización, optando por un modelo depredador y rentista

generalista), un encuentro de dieciséis entidades que mantenían reuniones periódicas para promover propuestas ciudadanas. Analizar este grupo es sumamente instructivo: cuatro organizaciones empresariales (Fomento de la Producción, Cercle d'Economia, Cambra de Comerç, Institut Agrari de Sant Isidre), seis deportivas (FC Barcelona, R.C.D. Espanyol, Real Club de Polo, Real Club de Tennis

Barcelona, Centre Excursionista de Catalunya y Club Natació Barcelona), cuatro culturales (Cercle del Liceu, Orfeó Català, Cercle Artístic y Ateneu Barcelonés), el Círculo Equestre (un rancio centro social de la alta burguesía, y el Real Automóvil Club de Catalunya (un híbrido de empresa privada, lobby del automóvil y organizador de competiciones de motor). Cotejando componentes de las juntas de estas entidades se advierte una fuerte presencia de personas ligadas a las grandes familias de la ciudad, en algunos casos con participación en diversas entidades. Se han creado asimismo otras iniciativas como Barcelona Deporte Cultura o Barcelona Global en las que aparecen las mismas familias y que juegan un papel muy activo como *lobby* para promover un modelo local basado en las diversas modalidades de turismo (vacacional, de fin de semana, de congresos y eventos, de festivales, sanitario) y de nuevas tecnologías jugando con el atractivo de la ciudad para la llegada de "talento" exterior. Es visible que esta red extiende sus conexiones a sectores de la Universidad, del sector hospitalario privado y cuenta con un fuerte apoyo por parte de los gestores públicos de Puerto y Aeropuerto. El desarrollo de la Barcelona de estos últimos años ha sido en gran parte resultado de las iniciativas, presiones y políticas que este bloque ha conseguido imprimir a la ciudad. Un modelo de "éxito", que la crisis de la Covid se ha encargado de mostrar su cara vulnerable. Un modelo que tiene detrás la enorme rentabilidad del inmobiliario y que tiene su otra cara en la creciente precariedad laboral y la crisis de la vivienda que experimentan los sectores obreros y populares (incluido el comercio tradicional). Cuando

escribo estas líneas se está negociando en Barcelona un “Pacto de Ciudad” en el que participan todos los partidos del consistorio y al que han sido invitados tanto los poderes económicos como una variada gama de entidades sociales (sindicales, vecinales, del tercer sector...) y donde se ha podido constatar la ignorancia, cuando no el desprecio, por parte de las élites de las necesidades de la mayoría de la población y de las limitaciones de su propio modelo.

Conclusión

La revisión de lo ocurrido los últimos diez años no cambia en lo fundamental la evaluación que hice anteriormente de las élites españolas. Estas se han adaptado con notable éxito al proceso de globalización optando por un modelo de especialización especialmente rentable para sus intereses. Un modelo en gran medida depredador y rentista. Una buena prueba de ello es que tras la crisis de 2008 el capitalismo español se rehízo en términos de producción mercantil y muy especialmente las clases pudientes han obtenido un notable avance en términos de su cuota de renta nacional. Por esto, en España han aumentado, a la vez, los ricos y los pobres. Es, sin embargo, un modelo de una enorme fragilidad en lo económico (muy dependiente del turismo), lo social (desigualdades, precariedad y pobreza) y en lo ecológico. La crisis de la Covid-19 ha mostrado todas sus carencias y la cuestión es ver si estas élites son capaces de maniobrar otra vez en favor de sus intereses o podemos entrar en un cambio sustancial de modelo que reduzca su poder. De ello depende el bienestar colectivo y la respuesta a la ya evidente crisis ambiental.

Albert Recio Andreu es profesor honorífico de Economía Aplicada de la Universidad Autónoma de Barcelona.

