

EL TRÁNSITO HACIA EL CAPITALISMO FINANCIERO Y EL ENFOQUE DEL DESARROLLO ECONÓMICO TERRITORIAL

Las reflexiones sobre la crisis económica y social desencadenada a partir de 2008 en la periferia Sur de Europa Occidental se han centrado principalmente en los aspectos financieros de la misma. Sin embargo, como señalan Benjamín Coriat y otros autores franceses del grupo de “*Economistas Aterrados*”, la financiarización de la economía se ha traducido también en profundas transformaciones de las estructuras y de la forma de funcionamiento de las empresas, favoreciendo la inestabilidad general del sistema capitalista (“*Cambiar de economía*”, FUHEM, 2012).

Estas transformaciones tienen consecuencias muy importantes en la conformación del tipo de capitalismo de casino que se ha instaurado como hegemónico (aunque no único), con consecuencias muy negativas en el aumento de las desigualdades, la inestabilidad, la inseguridad, y la desindustrialización. Igualmente, afectan a las reglas y normas que rigen a las grandes empresas (la *gobernanza* de las mismas), y las formas de organización y gestión del trabajo en dichas empresas.

Las grandes empresas tradicionales dirigidas por gerentes (las empresas gerenciales o corporaciones) constituyeron desde el siglo XIX el tipo habitual de empresa en el desarrollo capitalista hasta los años setenta del siglo XX, con rasgos básicos de jerarquización de la estructura organizativa, fuerte control administrativo y una gestión orientada prioritariamente al crecimiento de la empresa y sus actividades productivas. Esta vinculación de las actividades de las empresas con el crecimiento económico real de la economía otorgaba a las mismas una función social que con el tránsito al capitalismo financiero se ha ido perdiendo paulatinamente, aunque parece seguir alojado en el imaginario ideológico colectivo.

En efecto, la sustitución de la conducción de las empresas gerenciales por el tipo de empresa donde priman principalmente los intereses financieros de los accionistas constituye un hecho crucial. Entre los factores principales de esta transformación del capitalismo actualmente hegemónico, hay que citar la creciente concentración de las acciones de las empresas entre los fondos de inversión e inversores especializados que, por ejemplo, poseían en Estados Unidos en 1970 sólo el 10% de las acciones de las empresas que cotizaban en Bolsa y en 2006 ya concentraban el 60% (Coriat y otros, 2012).

EL aumento de la influencia de estos agentes financieros ha configurado nuevas formas de gestión empresarial, presionando a los dirigentes de las empresas a la obtención de tasas de rentabilidad elevadas, dando la primacía a los beneficios de los accionistas (mediante la combinación de plusvalías bursátiles y reparto de dividendos), por encima del beneficio de la empresa y su función económica y social. Por supuesto, el predominio de las ideas neoliberales, el avance de las privatizaciones de sectores clave de la economía, la

desregulación de los mercados y la crítica a la presencia del Sector Público, han colaborado decisivamente a esta configuración del capitalismo financiero y los grupos empresariales, financieros, mediáticos y políticos que lo sustentan.

El predominio del interés por el comportamiento de los índices bursátiles sobre el de las variables reales de la economía (nivel tecnológico, calidad de los recursos humanos, investigación y desarrollo para la incorporación de innovaciones, sostenibilidad ambiental de la producción y formas de consumo, entre otros aspectos sustantivos) ha distorsionado totalmente la supuesta función social que antes podía argumentarse en favor de la tradicional empresa gerencial. Los directivos de las empresas financiarizadas se sitúan ahora al servicio de los accionistas y la creación de “valor accionario”. A esto es lo que muchos llaman los intereses de “los mercados”, los cuales no hay que desconocer. En la economía de casino ya no parecen interesar los ingenieros o los tecnólogos, sino los especialistas financieros. Pero esto tiene una incidencia clara, como vemos, en el incremento de las desigualdades, el desempleo o la desindustrialización, entre otras lacras.

De este modo, la destrucción del tipo de empresas relacionadas con el desarrollo productivo y el empleo supone la transformación de los sistemas productivos, la variación de las formas de gestión del trabajo, y la incidencia en la distribución del valor generado en la producción. En efecto, las empresas regidas por criterios exclusivamente financieros se centran en aquellas actividades básicas más lucrativas, recurriendo para ello a la externalización y subcontratación de actividades, con la finalidad de incrementar sus beneficios financieros. Este fraccionamiento y deslocalización de la producción suele ir acompañado de operaciones contables y financieras no exentas de comportamientos de dudosa legalidad o legitimidad social y fiscal. Asimismo, con el objetivo de la “flexibilidad” laboral se asiste a la descomposición, precarización y estratificación del colectivo de trabajadores/as de las empresas, teniendo todo ello una incidencia regresiva en la distribución entre salarios y beneficios, y el reparto de éstos entre la empresa y los agentes financieros.

Sabido es que la productividad y la competitividad de las empresas dependen en grado importante de la dotación del entorno de infraestructuras y equipamientos básicos, insumos estratégicos, servicios públicos y otros “bienes comunes” suministrados por el Sector Público, y por lo cual las grandes empresas apenas realizan aportaciones sustantivas (por no hablar del conjunto de “economías externas negativas” en los ámbitos de la salud o el medioambiente que estas empresas provocan), ya que los desvíos que se realizan por las mismas a los “paraísos fiscales” y la práctica habitual de operar con “precios de transferencia” entre filiales, les otorga ventajas de evasión fiscal, unidas a las facilidades que encuentran en los sistemas fiscales nacionales a los que se chantajea con la amenaza de marcharse de dicho país.

Por ello, la disminución del peso de los salarios o rentas del trabajo, de un lado, y la muy escasa aportación impositiva de los grandes grupos empresariales y financieros, de otro, dan como resultado un tipo de capitalismo financiero tan desigual como desconectado de las innovaciones tecnológicas, sociales, institucionales y medioambientales necesarias.

Las personas que trabajamos en los ámbitos del Desarrollo Económico Territorial tratamos en nuestro trabajo de buscar la mejor organización territorial de las actividades productivas, el apoyo a la creación de empresas vinculadas con la economía local, y la calificación de los recursos humanos locales para la búsqueda de un empleo digno. Ahora se entiende algo mejor porque nuestro trabajo es casi siempre visualizado como marginal por parte de los grupos que defienden, consciente o inconscientemente, este capitalismo financiero y su argumentación de “respetar a los mercados financieros”. La banca que se precisa es fundamentalmente la “banca de proximidad”, comprometida con el desarrollo productivo, el empleo digno y la sostenibilidad ambiental en los respectivos territorios.

Me parece que estamos ante un serio problema pues es bastante probable que lo deseable sea precisamente este tipo de mentalidad financiarizada y lo necesario el trabajo desde los territorios y con la gente, al menos para que el tipo de capitalismo del que nos dotemos está algo más controlado por la participación activa de todos los actores y no sólo por los grupos de poder financiero.

Madrid, 1 de febrero de 2016

Francisco Alburquerque

Coordinador General de la red DETE-ALC