

# LA PRESENCIA DE EMPRESAS ESPAÑOLAS EN LATINOAMÉRICA<sup>1</sup>

José Daniel Gomez Lopez (\*)

## INTRODUCCIÓN

La presente comunicación analiza, en clave interna, las raíces del proceso de expansión internacional llevada a cabo por el capital español durante las últimas décadas, y que, a grandes rasgos sintetiza el proyecto económico, social, político e ideológico del modelo neoliberal seguido por los distintos gobiernos de España, a partir de los años ochenta. En este marco se estudia la internacionalización del capital español, plasmado a través de la presencia exterior, principalmente de grandes empresas energéticas, de telecomunicaciones y de instituciones bancarias (sectores decisivos en la economía de los países), en estrecho vínculo con la adopción y aplicación, por parte del Gobierno español, de políticas económicas y sociales de corte neoconservador, y que han tenido notables efectos en el sector productivo público (privatizaciones), en el ámbito laboral (flexibilización del mercado de trabajo y moderación salarial) y en el conjunto de la economía del país (facilidades para las inversiones extranjeras directas e indirectas), al mismo tiempo que han provocado substanciales cambios espaciales (desequilibrios territoriales, concentración de la riqueza).

En efecto, en este estudio se constata que el proceso de privatización, mecanismo de expropiación directa de los monopolios estatales más rentables, ha posibilitado al sector privado representado en gran medida por el capital financiero, ampliar el control sobre los sectores productivos más estratégicos del país, en términos económicos y sociales. Por otro lado, las altas tasas de desempleo, la precarización de los contratos laborales y la paulatina reducción de los salarios reales, han estimulado las ganancias empresariales y dinamizado la presencia del capital extranjero (adquisición de empresas, instalación de filiales, inversiones bursátiles), en este último caso siempre dispuesto a deslocalizarse hacia mercados “abiertos” y que cuentan con una legislación laxa en materia laboral. Como colofón, los procesos de concentración empresarial (animados desde el gobierno) y del capital están acentuando los desequilibrios territoriales en términos económicos (concentración de las actividades productivas) y sociales (aumento de las disparidades en materia de rentas).

En este sentido es evidente que las políticas públicas desarrolladas en España e inspiradas en el modelo neoliberal han introducido duros ajustes en el mundo del trabajo, al mismo tiempo que han supuesto para las grandes empresas españolas, fuertemente participadas por el capital bancario, un estímulo para la acumulación de excedentes. Estas ganancias han permitido que las mismas inicien agresivas estrategias de expansión espacial, materializadas a través de la localización de filiales en otras regiones geográficas (“economías abiertas” y mercados laborales “flexibles”), y el diseño de nuevas prácticas organizativas centradas en la ampliación de su tamaño mediante el recurso a procesos de fusión y adquisición de otros grupos empresariales, tanto dentro como fuera del país.

Cabe destacar que aunque España se encuentra integrada en uno de los tres polos dominantes de la economía mundial (Unión Europea), la limitada capacidad de competencia de sus agentes económicos, su dependencia del capital externo y la existencia de reglamentos en los países más avanzados de su entorno que dificultan (“blindan”) la penetración de capital foráneo, sobre todo en sectores estratégicos, ha inducido a que en estos momentos sean los países latinoamericanos donde se materializa con mayor contundencia la presencia del capital español.

De hecho, una de las características que puede ser resaltada en el actual proceso de internacionalización del capital, es el desigual desarrollo en términos de movilidad del capital tanto tangible como intangible, establecido entre las diferentes regiones del mundo y en el propio seno de los países desarrollados integrantes de la denominada Tríada (Estados Unidos, Japón y Unión Europea). En el caso de la Unión Europea, los países periféricos (tanto en términos geográficos como socioeconómicos), y entre ellos España, se caracterizan, en gran medida, por estar sujetos a los imperativos de las fuerzas económicas dominantes en los países transfronterizos más avanzados, y que actúan siguiendo las reglas por ellos diseñadas del “libre juego” de la economía neoliberal, esto es, liberalización, privatización y desregulación, aspectos éstos asociados a trascendentales cambios ocurridos en la organización del territorio.

## PROCESO DE ENAJENACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA PÚBLICA

---

(\*) Dpto. Geografía Humana  
Universidad de Alicante (España)

<sup>1</sup> Esta comunicación se enmarca dentro del proyecto *Los intercambios agroalimentarios entre el MERCOSUR y España ante la liberalización del comercio mundial. Posibilidades inversoras de las empresas españolas y valencianas del sector agropecuario en el Cono Sur latinoamericano*, financiado por la Dirección General de Enseñanzas Universitarias e Investigación de la Conselleria de Cultura, Educación y Ciencia de la Generalitat Valenciana. Ref.: GV99-47-1-09.

El proceso de privatización, y con anterioridad de reconversión industrial llevado a cabo en España a partir de la década de los ochenta, ha supuesto en términos de organización espacial el declive de territorios marcados históricamente por intensos procesos de industrialización, al mismo tiempo que ha provocado la formación (y reestructuración) de espacios emergentes moldeados por la nueva dinámica que imprime el proceso de acumulación económica en curso. Aunque para su estudio se suelen separar los dos procesos (reconversión industrial y privatización), por pertenecer a dos etapas cronológicamente distintas del proceso de industrialización de España, y estar enmarcadas en dos fases históricas de la evolución del sistema capitalista (capitalismo monopolista/capitalismo global) (1), el argumento central de este apartado se centra en que ambos procesos lejos de ser excluyentes deben considerarse como complementarios, pues ambos se insertan en la lógica seguida por el capital español para su reproducción.

Entre los factores internos que sirvieron de estímulo para iniciar el proceso de reconversión industrial, se puede mencionar el gigantismo empresarial (industria pesada) capitaneado por la iniciativa pública, basado en la cadena fordista y poco adaptado a la nueva economía global. También el uso en los procesos de producción de sistemas tecnológicos obsoletos, el aumento del consumo y gasto de energía, y la existencia de una mano de obra poco "flexible", reticente a cooperar con los mandos y sin capacidad de adaptación a la nueva cultura de empresa. Los apologistas del duro proceso de reconversión industrial también emplean, como argumentos justificatorios, las importantes pérdidas económicas que venían padeciendo los sectores de la economía nacional controlados por el Estado, y las cuantiosas subvenciones destinadas a sanear las cuentas de resultado de las empresas estatales, a las que se les atribuía el aumento del déficit público. Estos factores internos no pueden ser disociados de la propia marcha del capitalismo, a escala mundial, que ante las señales de agotamiento del modelo de acumulación basado en la organización del trabajo taylorista, se ve obligado a introducir substanciales cambios en los métodos de producción y en los procesos productivos con el fin de propiciar transformaciones estructurales profundas que incidirán, sobre todo, en las relaciones capital-trabajo (desregulación, flexibilización, deslocalización).

La crisis de los años setenta y la aplicación de políticas de reconversión industrial en España, a partir de la década de los ochenta, supuso la pérdida, durante el período 1975-1983, de más de un millón de puestos de trabajo en el sector secundario (750.000 en la industria y 350.000 en la construcción). El desempleo en este sector afectó con más contundencia a Cataluña (31%), País Vasco (14%), Andalucía (14%), Madrid (10%) y la Comunidad Valenciana (8%) (2). Las ramas industriales más perjudicadas por el proceso de ajuste (destrucción de empleo) fueron aquellas tradicionalmente intensivas en mano de obra (textil, calzado, cuero y confección) y las industrias de base participadas mayoritariamente por el Estado (siderurgia, metalurgia, construcción naval). Para la iniciativa privada, tanto nacional como transnacional, este proceso fue especialmente ventajoso, al destinarse fondos a cargo del erario público para reducir el impacto social y económico del proceso en curso. Esta intervención pública sirvió para la adquisición por parte del Instituto Nacional de Industria (INI), de empresas privadas en crisis, como asimismo para modernizar el aparato productivo de empresas transnacionales como Talbot, Standard Eléctrica, General Eléctrica Española, Westinghouse y Asturiana del Zinc (3). Esta operación permitió que en el año 1986, dentro de la renta nacional, los excedentes empresariales superaran, después de varios años, las remuneraciones de los trabajadores asalariados (4). Cabe destacar que en el conjunto de las pequeñas y medianas empresas (en torno al 99% del sector empresarial español) los procesos de ajuste, en la mayoría de los casos, se realizaron sin la participación de las ayudas oficiales. El año 1986 dará por concluida la fase más crítica de la reconversión industrial, aunque el proceso de reestructuración proseguirá, en este caso, ligado al ingreso de España en la Comunidad Económica Europea.

La adhesión del país a la CEE supuso un estremecedor impacto para el conjunto de la economía. Restricciones a la entrada de productos agrícolas españoles en los mercados comunitarios europeos, enajenación de una parte muy importante del tejido industrial nativo más rentable, en favor de las grandes transnacionales europeas y estadounidenses (filiales), déficit en la balanza comercial de productos industriales y tecnológicos y, lo que es más importante, profundización de las políticas de privatización de las empresas y servicios públicos, iniciadas muy tímidamente en años anteriores. Se trataba de la aplicación de políticas neoliberales abordadas en la Comunidad Económica Europea a principios de los años ochenta y, más concretamente en el Reino Unido, (más tarde por Francia, y en los años noventa por el resto de países) bajo el gobierno conservador de Thatcher, que implanta el denominado "capitalismo popular" o de los "pequeños accionistas", y cuyos nefastos resultados sociales y económicos (las empresas y servicios sociales terminaron en manos de los grandes grupos económico-financieros) aún son causa de los males que padece ese país.

En España el proceso de privatización se inserta dentro de un conjunto de medidas económicas y programas políticos elaborados en el país y en la Unión Europea orientados a disminuir el papel del Estado en el funcionamiento de la economía, reducir el déficit público (menor gasto social) y encaminar las políticas industriales hacia la mejora de la competitividad, medidas previamente diseñadas en los procesos de reconversión industrial. Consideradas las privatizaciones como un instrumento pragmático y no la expresión de una ideología, éstas se inician tímidamente en la segunda mitad de los años ochenta (gobierno del Partido Socialista), y de forma decidida en la segunda mitad de los noventa (gobierno del Partido Popular). En este contexto, desde el Gobierno y más concretamente desde el Ministerio de Industria se elabora un plan para la racionalización y modernización del sector público empresarial, que tiene como fin permitir la entrada en este sector de grandes empresas industriales y financieras privadas, tanto nacionales como transnacionales. Este plan también está estrechamente vinculado a los imperativos emanados de los acuerdos de Maastricht, y trata de cumplir las exigencias plasmadas en los reglamentos comunes europeos.

Los efectos de la aplicación de estas medidas, de corte neoliberal, son inmediatas. Según el Centro Europeo de Empresa Pública (CEEP), el peso de la empresa pública en España se reduce desde el 12% en el año 1985 (en términos de empleo, valor añadido bruto y formación bruta del capital fijo), al 9% en 1991. Si se contempla sólo el grupo empresarial estatal INI/Téneo, que representa cerca del 90% del sector público industrial, la presencia del Estado pasó de ser decisiva en 12 sectores industriales, a tan sólo 5 en 1994. En el caso del grupo INI (Instituto Nacional de Industria) que llegó a contar con una plantilla de 262.000 empleados, en el año 1995 reduce la misma a 130.000. Por otro lado, el número de empresas que lo integraban descendió de 65, a las 42 que se registran en 1994. Este proceso de enajenación además de ampliar las bases de la acumulación productiva privada representada por un selecto grupo de actores, entre los que destacan las instituciones financieras y grandes grupos económicos nacionales y transnacionales, supuso una nueva carga para el erario público, que ya venía soportando el peso del proceso de reindustrialización. En este sentido basta comprobar que de un total de 381.000 millones que el INI destinó, durante el período 1985-1994, para sanear las cuentas de las empresas públicas en proceso de privatización, lo recaudado por su venta apenas alcanzó los 305.000 millones de pesetas (5).

Uno de los argumentos que suelen ser empleados en el debate ideológico en curso, es el que presenta a las privatizaciones como ejemplo último de una deficiente administración pública. Sin embargo raramente se menciona los efectos perniciosos que han tenido y tienen para el Estado, las ineficaces políticas de gestión llevadas a cabo por la iniciativa privada. En el caso español existen numerosos ejemplos y entre ellos podemos señalar el caso de Hunosa, que pasó a manos públicas como resultado de las pérdidas que arrastraban varias empresas privadas del carbón. También Astano (construcción naval) se convierte en empresa pública del grupo INI, porque sus cuantiosas pérdidas estuvieron a punto de declarar en quiebra al Banco Pastor. Por último, Altos Hornos de Vizcaya, después de provocar numerosos problemas a la banca vasca, se integra con sus pérdidas en el sector público (6).

En el proceso de privatización, aún en curso, se han enajenado las empresas estatales más rentables y que presentan los mejores resultados económicos de todo el sector empresarial nacional (Repsol, Endesa, Telefónica). Los mecanismos empleados por el Gobierno para privatizar a estas empresas públicas y "liberalizar" el mercado revisten especial interés, por permitir una mayor aproximación al proceso de formación de los oligopolios en el mercado sectorial nacional, y a la creación de empresas transnacionales españolas. En este sentido, en España, a diferencia de otros países comunitarios europeos, para iniciar el proceso de transición de una empresa desde el ámbito de la gestión pública a la privada, el Gobierno ha optado por nombrar presidente-gestor de la empresa a ser privatizada, a personas (empresarios) potencialmente compradoras, por disponer de fortunas propias (como en el caso de Repsol) o sólidos respaldos financieros procedentes de otras instituciones privadas. Así, los activos de los monopolios estatales junto con sus redes logísticas, instrumento clave de la competencia, fueron adjudicados a precios inferiores a su valor real, a empresarios-gestores nombrados por el Gobierno. Estos empresarios además de participar en la redacción de toda la legislación "liberalizadora", con posterioridad también han intervenido para cambiar aquellos artículos o partes de la ley más perjudiciales para sus intereses monopolísticos (7).

Este proceso ha supuesto el paso de un modelo estatal en régimen de monopolio (capitalismo monopolista de Estado) a otro privado de carácter oligopolista, en donde las grandes instituciones financieras (BBVA, BSCH y La Caixa) participan y actúan como verdaderos núcleos de control de la economía privada y privatizada. Se puede afirmar que en el proceso de privatización los beneficiados directos son los grandes grupos representantes del sector bancario. De hecho, durante el período 1996-1999 el Gobierno privatizó empresas por un montante de 4 billones de pesetas, de los que el 8,4%, o sea, 336 mil millones fueron gastos (premios bursátiles, incentivos minoristas y costes directos). En la partida costes directos, es decir, en concepto de comisiones cobradas por las Ofertas Públicas de Venta (OPVs) (método principal de privatizar) de empresas públicas privatizadas (coordinación, seguros y colocación), el Santander ha percibido 7.947 millones de pesetas; Argentaria, 7.924; Banco Bilbao-Vizcaya, 7.880; Banco Central Hispano, 7.312; La Caixa, 7.271 y Caja Madrid, 7.053 (Diario *El Mundo*, 3-10-1999). Entre las

instituciones financieras extranjeras (banca de negocios e intermediarios financieros) que también han participado en los cobros de comisiones, se puede citar a Merrill Lynch (EUA), Morgan Stanley (EUA) y el Dresdner Bank (Alemania).

La formación de los denominados núcleos *duros* (centros de poder) en el proceso de privatización consiste en mantener, por parte de la iniciativa privada, una pequeña participación en la empresa privatizada y el control de la gestión sobre todo, en sectores tan estratégicos como las telecomunicaciones (Telefónica) o la energía (Repsol, Gas Natural), sin abandonar o inclusive ampliando las posiciones que se mantienen en la industria madura (alimentación, servicios, construcción) susceptibles, a medio o largo plazo, de transformarse en sectores rentables y estratégicos por el empuje de los procesos de concentración económica en curso. Cabe destacar que las grandes instituciones bancarias privadas ya eran socios privilegiados de los monopolios industriales públicos, antes de su privatización, jugando un papel muy importante en el nombramiento de presidentes y, más adelante, en el proceso de enajenación de las principales empresas públicas.

El sector bancario nacional siempre disfrutó de una posición privilegiada al contar con una legislación poco proclive a la penetración y competencia de la banca extranjera, en el mercado español. Después de la Guerra Civil (1936-1939) y al amparo de la ley de 1941, sobre Nacionalización de la Banca Extranjera, la Administración pública autoriza la absorción, fusión y adquisición de bancos extranjeros y entidades bancarias nacionales por parte de los bancos mejor posicionados en el mercado, y que hasta ese momento mantenían importantes participaciones o eran propietarios de empresas industriales con más proyección en la economía del país. En este contexto paulatinamente se afianzan aquellos bancos que en la actualidad (BBVA y BSCH) forman el grupo financiero más consolidado de España (duopolio), y a su vez de mayor proyección en el escenario internacional (banca transnacional española) principalmente en Latinoamérica.

En el caso del Banco Santander, durante los años cuarenta adquiere el Banco de Torrelavega y el Mercantil, situándose por esa época entre las instituciones financieras con más solvencia del país. Más tarde (década de los sesenta) adquiere el Banco de Fomento, Banco Jáudenes Bárcena y el Banco Industrial de Barcelona. En este período funda, junto con el Bank of America, el Banco Internacional Español (Bankinter), entidad independiente que cuenta entre sus accionistas a varios familiares del actual presidente del Banco Santander Central Hispano (BSCH). Más recientemente y en plena disputa con otras instituciones bancarias del país, por ocupar posiciones privilegiadas en el sector y en la economía, adquiere el Banco Español de Crédito (año 1994) y en el año 1999 anuncia su fusión con el Banco Central Hispano, uno de los núcleos de poder más consolidados del sector económico-financiero español y, resultante, él mismo, de la fusión en el año 1991 del Banco Central y el Banco Hispano Americano.

La fusión de estos dos grandes bancos amplió su participación en aquellos sectores industriales, en que ambos ya estaban presentes. Este es el caso del sector de las telecomunicaciones, telefonía móvil y medios audiovisuales (Telefónica, Airtel, Antena 3 TV, Uni 2, Cableuropa), el sector eléctrico (Endesa, Unión Fenosa), el petrolero (Cepsa) y el de la construcción (Dragados y Construcciones) entre otros.

Tratándose del Banco Bilbao, entidad estrechamente ligada al nacimiento y consolidación del sector minero e industrial del País Vasco, en los años cuarenta absorbe a 16 entidades bancarias, y en los setenta integra en su organigrama organizativo a los Bancos de La Coruña, Castellano, Asturiano e Irún. Sin embargo la consolidación y el peso hegemónico de esta institución bancaria en la economía y finanzas españolas ocurre en el año 1988, cuando se fusiona con el gigante económico-financiero Banco Vizcaya, formando el Banco Bilbao-Vizcaya (BBV). En la década de los noventa y ante el proceso de consolidación de la Unión Económica y Monetaria (UEM) en la Unión Europea, que ha desatado en esta región una desenfrenada lucha por concentrar el capital, sobre todo de origen financiero (internacionalización del capital), el Banco Bilbao-Vizcaya que se define como un banco español de origen vasco y de vocación internacional, intensifica los procesos de fusión, absorción y adquisición de empresas bancarias competidoras.

Primero, y como respuesta a la fusión del Banco Santander con el Banco Central Hispano (BSCH), el BBV se fusiona con Argentaria, dando origen al Banco Bilbao-Vizcaya Argentaria (año 1999). En el grupo Argentaria, institución financiera de origen público y recientemente privatizada, además de estar integrados el Banco Exterior de España, Caja Postal y el Banco Hipotecario, también hace parte de su capital el Chase Manhattan Bank (EUA), que posee el 5,20% del mismo. Un año más tarde el BBVA también fusiona (mediante absorción de la totalidad de las acciones) a Banca Catalana (tercer puesto en el sector bancario de Cataluña), operación que incluye al Banco de Alicante y Banco del Comercio (Diario *El Periódico*, 11-02-2000).

La dimensión de este proceso de concentración del capital queda patente al comprobarse en el año 1998, que el Banco Bilbao-Vizcaya y Argentaria participan directamente en 149 empresas (inclusive con representantes en el Consejo de Administración). Algunas de estas empresas también directa o indirectamente están participadas por el grupo financiero BSCH. Aunque ambos grupos financiero-

económicos (BSCH y BBVA) tienen una posición hegemónica en la economía del país, en línea con la tendencia del capitalismo mundial, mantienen una cerrada disputa por el liderazgo en el sector financiero, industrial y de servicios, tanto dentro como fuera (Latinoamérica) del país. Entre las empresas participadas por el BBVA se encuentran las más importantes del sector energético español (Repsol, Iberdrola, Endesa). Su presencia también es activa en las telecomunicaciones (Telefónica, Sogecable, Hispasat, Telecinco), en el sector inmobiliario (Metrovacesa, Desarrollo Urbanístico Chamartín, Sarriá Park), transportes (Iberia, Autopista Vasco-Aragonesa), seguros (Axa-Aurora, Asa, Afina, Sur Seguros), distribución (Promodés) y otros.

En esta disputa por ganar cuotas de control en el sistema económico-financiero español también aparece el grupo financiero (entidad de ahorro) catalán, La Caixa, que tiene una cuota del 8% en el mercado bancario del país (año 1999), y a través de varias empresas participadas también está presente en Latinoamérica. Como sus competidores financieros (BSCH y BBVA), esta institución está apostando por tener un mayor protagonismo en aquellos sectores estratégicos del país más internacionalizados, caso de la energía y las telecomunicaciones. Esta disputa no impide mantener, a través de las empresas participadas, cruces accionariales con los otros grandes bancos, ahondando en el proceso de concentración del capital y control del sistema económico español. En Telefónica posee el 5% del capital, en Hidrocantábrico el 11,6%, en la empresa Aguas de Barcelona el 23,4%, mientras en Repsol tiene el 9,9% y en Gas Natural el 25,5%.

La concentración financiera y por extensión económica, es uno de los rasgos que caracteriza, durante los últimos años, al sector bancario español. Es evidente que en este proceso ha incidido la globalización de los mercados económico-financieros, los nuevos instrumentos financiero-especulativos y las nuevas tecnologías que han permitido innovar la organización interna y diseñar nuevas estrategias de acumulación a escala nacional y mundial. Mientras en el año 1984 la mayor cuota-parte del mercado bancario español era repartido entre 8 grandes instituciones, en 1995 sólo eran 5, y en el año 2000 se redujeron a 3 (BBVA, BSCH y Popular). En 1995 (antes de las grandes fusiones) el 78% del sistema bancario se encontraba concentrado en torno al Banco Santander (15,84 billones de pesetas en activos); BBV (13,55 billones); Argentaria (11,07 billones); BCH (10,84 billones) y Popular (3,30 billones). La verdadera proyección del proceso de concentración que viene ocurriendo en el sector financiero español se constata, al compararlo con otros países. Mientras en el año 1995 los activos del primer grupo bancario en Estados Unidos suponían el 5% del Producto Interior Bruto, en España los activos del Banco Santander, en ese mismo año, representaban el 23% del PIB (Diario *El País* 12-11-1995). En el primer semestre del año 1998, según la Asociación Española de Banca (AEB), los tres bancos más grandes del país ganaron 315.000 millones de pesetas, un 24,9% más que en el mismo período del año 1997.

Como se comprueba, la recomposición económica-financiera llevada a cabo en España a partir de la crisis de los años setenta, y el proceso privatizador de la década de los ochenta, siguiendo el modelo neoliberal, han sido claramente favorables al capital, sobre todo de origen financiero, cuya concentración y centralización está provocando cambios y modificaciones nada despreciables en el terreno social (flexibilización del mercado laboral), económico (concentración del capital industrial-financiero) y espacial (reorganización de las actividades productivas).

## **FLEXIBILIZACIÓN LABORAL COMO FUENTE DE ACUMULACIÓN**

Si la reconversión industrial y la reciente privatización de las empresas estatales ha permitido aumentar el peso hegemónico del capital financiero en la economía del país, las constantes reformas laborales llevadas a cabo durante este largo período (en el año 1984 la reforma del Estatuto de los Trabajadores inaugura legalmente la precarización del empleo) han brindado la oportunidad de elevar las ganancias de las empresas, al precarizar el empleo, reducir los salarios y disminuir las cargas sociales. Asimismo ha contribuido a este proceso la desarticulación del movimiento sindical, como consecuencia, entre otros factores, de la aparición de métodos flexibles de fabricación, introducción de nuevas tecnologías, deslocalización empresarial, subcontratación, trabajo sumergido y creación de una elite asalariada (jerarquización y cualificación laboral) aliada al capital y poco comprometida a integrarse en movimientos sociales, que, cuestionan la aplicación de políticas neoliberales en el mundo del trabajo y en otras esferas socioeconómicas y culturales del país.

De hecho, en los años críticos de la reconversión industrial y durante la recesión que sacudió a la economía española (y mundial), durante los primeros años de la década de los noventa, para la CEOE (Confederación Española de Organizaciones Empresariales) la desinversión industrial, por parte del sector privado nacional y extranjero en la economía del país, estaba motivada por el peso de los costes laborales, financieros (precio del dinero) y fiscales (tributación). Para este organismo patronal la solución pasaba, y pasa, por la flexibilización del mercado de trabajo, y, sobre todo, por el abaratamiento del despido (Diario *El País* 15-11-1992). Con este objetivo se había reformado en el año 1984 el Estatuto de los Trabajadores, ofreciendo a los empresarios la posibilidad de elegir entre 16 modalidades de contratación diferentes (flexibilización y precarización laboral). Como resultado de esta medida, entre

1985 y 1991 se crearon 1,8 millones de empleos, aunque la mayor parte en precario. La crisis de la década de los noventa confirma los endeble resultados conseguidos por la reforma de la legislación laboral. En año y medio se destruyeron en torno a 800.000 empleos (Diario *El Mundo* 27-11-1993)

La grave situación de crisis social, causada por los despidos masivos, es aprovechada por las empresas, para reestructurar sus plantillas y adaptarlas a las necesidades del nuevo modelo de acumulación en curso. El resultado fue inmediato. En el primer trimestre del año 1994 los beneficios de las 60 grandes compañías que cotizaban en Bolsa, aumentaron un 19,5%, frente a una caída del 15% registrada en el mismo período del año 1993. Los beneficios ascendieron a 225.268 millones de pesetas, frente a los 190.070 del año anterior. Empresas en proceso de privatización como Telefónica incrementaron los beneficios en un 12%, Repsol 13,5% y Endesa 6,5%. Entre los motivos que justifican este incremento de los beneficios cabe mencionar la reducción de los gastos financieros, el aumento de las exportaciones como consecuencia de la triple devaluación que sufrió la peseta entre los años 1992 y 1993 (en torno al 40% frente al dólar) y, sobre todo, la reducción de plantillas (en el año 1993, se destruyeron 250.000 puestos de trabajo), además de la moderación salarial que situó los costes laborales al nivel del año 1985 (Diario *El País* 29-01-1995). La reducción de los costes salariales, más competitivos que en otros países de la Unión Europea, supuso un fuerte estímulo para la inversión extranjera, que pasó de 843.253 millones de pesetas en el año 1988 a dos billones en 1993. De esta inversión el 46% fue directa, es decir, destinada a la adquisición de empresas o ampliaciones de capital (Diario *El País* 12-04-1994).

En el año 1992 los costes laborales en España solamente se situaban por encima de países como el Reino Unido (gobierno Thatcher), Irlanda, Grecia y Portugal. Por otro lado, el salario-hora de la industria manufacturera española, medida en marcos alemanes, tan sólo era superior (14,07), a Grecia (6,69) y Portugal (5,09) (8). En el año 1996 el coste laboral-hora de la industria española, según el banco de inversiones estadounidense Morgan Stanley y en este caso medido en dólares, era más bajo (12,70), que en el Reino Unido (13,77), y muy inferior al de Alemania (31,88), aunque bastante más elevado que el percibido en Brasil (4,28), Chile (3,63) y Argentina (1,67) (*Actualidad Económica*, 18-11-1996), países que constituyen el destino preferente de las recientes inversiones transnacionales de la industria y las finanzas españolas.

Si hacemos uso de las grandes magnitudes macroeconómicas, a partir de la segunda mitad de los años noventa, la recuperación de la economía española es un hecho a todas luces evidente. Sin embargo, objetivamente esta afirmación no resiste a un análisis más profundo. En el caso concreto del salario mínimo interprofesional, su poder de compra (variaciones anuales) continúa acumulando pérdidas, o en el mejor de los casos se mantiene frente a los precios al consumo, aunque muy por debajo de los beneficios empresariales (vid Cuadro I). De hecho, mientras la subida salarial en los convenios colectivos, que representan a 7 millones de trabajadores o el 84% de los empleados, a finales de octubre del año 1999 se situaba en una media del 2,3% (Ministerio de Trabajo), la inflación alcanzaba el 2,5% y las ganancias empresariales (en promedio) lo hacían en un 15% (Diario *El Mundo* 28-11-1999).

Además de la moderación salarial y la precarización del mercado de trabajo (14 modalidades de contratación en el 2000), el elevado número de parados que tiene España (ejército de reserva) ha posibilitado a las grandes empresas tanto nacionales como extranjeras, durante estas últimas décadas, acumular extraordinarias ganancias, a la vez que ha aumentado la pobreza y marginación. En efecto, la elevada tasa de paro que mantiene España desde la década de los ochenta, y que en el año 1999, según el Instituto Nacional de Estadística, se situaba en el 15,45% (la más elevada de la Unión Europea), tradicionalmente tiene ejercido una extraordinaria presión sobre los salarios, y especialmente tratándose de mujeres o jóvenes que accedían por primera vez al mercado de trabajo, y que, hasta hace muy poco tiempo atrás, eran considerados como mano de obra poco cualificada o sin la suficiente experiencia.

En este contexto el mercado laboral español, durante los últimos años, se distingue por la existencia de una abundante mano de obra joven, en este caso más cualificada (gracias a las inversiones públicas en educación y formación) que en períodos anteriores, pero mayoritariamente en búsqueda del primer empleo, y cuando se incorporan al mercado laboral se insertan, la mayor parte de las veces, dentro de la modalidad de contratos de duración determinada o temporal. La existencia de esta mano de obra cualificada de reserva ha motivado, a las empresas, a reorganizar la política de reclutamiento, en este caso dirigida hacia el rejuvenecimiento de su plantilla laboral. Esta política tiene el doble objetivo de integrar asalariados mejor preparados para adaptarse a las nuevas necesidades de la economía productiva (producción flexible), y obtener importantes ganancias incorporando jóvenes en precario y expulsando mano de obra poco compatible con el nuevo modelo productivo. De ahí la importancia que tiene para las empresas el régimen de prejubilaciones o jubilaciones anticipadas.

Las empresas justifican estas medidas por la necesidad que tienen de adaptar la plantilla a las nuevas tecnologías y los procesos productivos, con el fin de ser más competitivas en el globalizado mercado mundial. Sin embargo, esta realidad esconde otros fines. Mediante este régimen (por norma general, de carácter voluntario) las grandes empresas obtienen substanciosos beneficios al retirarse el trabajador prejubilado con el 80% del salario, hasta cumplir los 65 años, y pasar de la categoría de prejubilado a

desempleado. Así, lo que supone un ahorro para las empresas, se convierte en una carga económica para el erario público, dado que los trabajadores prejubilados perciben el subsidio de desempleo hasta alcanzar la edad de jubilación ordinaria, es decir, aumenta la carga asistencial y disminuye la contributiva (cotizaciones a la seguridad social).

El desempleo y su presión sobre el salario también tiene un efecto espacial perverso al aumentar las desigualdades y los desequilibrios sociales entre territorios, sobre todo en aquellas regiones donde existe mayor número de personas desempleadas y, especialmente si las mismas pertenecen a la categoría de paradas de larga duración. Como en otros países desarrollados, en España también existe una relación entre el crecimiento del paro de larga duración, la evolución de la pobreza y la marginalidad. Según el Informe Foessa (9) los procesos de empobrecimiento en España tienen su origen en el crecimiento del desempleo de larga duración, el aumento de las desigualdades salariales y el incremento de un amplio segmento de trabajadores que perciben salarios bajos, especialmente en el caso de las mujeres. En cuanto a su distribución territorial, la pobreza tiende a ser más severa en el Sur (35,3%) y Levante (27,5%) que en el Norte (14,2%) ambas Castillas (13,5%), Madrid (6,3%) o Aragón (3,1%). Por otro lado, en este Informe se estima que en España viven en el medio rural un millón y medio de pobres (bajo el umbral del 50% de la renta media disponible neta) y casi siete millones en el medio urbano y semiurbano.

## CONCLUSIÓN

La presencia de empresas españolas en América Latina responde a idénticos objetivos de los que éstas persiguen en el país de origen, es decir, valorizar el capital desde la perspectiva del trabajo generado y no retribuido al conjunto de los trabajadores. Las vías utilizadas son muy parecidas en ambas regiones, y van desde la desregulación y flexibilización del mercado laboral hasta el mantenimiento del desempleo en porcentajes satisfactorios que justifiquen mantener o recortar las retribuciones salariales, pasando por la creación de un entramado político y jurídico-administrativo favorable al aumento de las ganancias empresariales (privatizaciones, fusiones y adquisiciones). Las consecuencias son suficientemente conocidas: aumento de las desigualdades sociales y desequilibrios socioeconómicos interterritoriales. Hasta aquí los paralelismos parecen evidentes. Sin embargo, en estos momentos existe una jerarquización, producto de la internacionalización del capital, que penaliza a las regiones que ofrecen mejores condiciones para valorizar el capital (aumento de la explotación) y premia a las empresas (aumento de las ganancias) que han diseñado estrategias, que partiendo de condiciones óptimas existentes en la región matriz (entorno socioeconómico y político favorable y subordinado a sus intereses) aprovechan las oportunidades que brinda la universalización del capital y la nueva división internacional del trabajo. A partir de esta constatación el fenómeno del desarrollo desigual, los intercambios desiguales, y el sometimiento de la periferia a los países centrales, entre otras vías, a través de la penetración del capital, está dictada por la lógica de la acumulación productiva. En este contexto cabe situar a las empresas transnacionales españolas, que buscan a través de su localización en América Latina beneficiarse de las ventajas comparativas existentes en cuanto a salarios y productividad, en condiciones todavía más favorables que las existentes en su país de origen.

## NOTAS

- (1) **MÉNDEZ, R.**, (1997): *Geografía económica. La lógica espacial del capitalismo global*, Barcelona, Ariel, 384 pp.
- (2) **MINISTERIO DE OBRAS PÚBLICAS Y URBANISMO.**, (1989): *Actividad industrial y sistemas urbanos*, Madrid, MOPU, 150 pp.
- (3) **MINISTERIO DE INDUSTRIA Y ENERGÍA.**, (1983): *Libro Blanco de la Reindustrialización*, Madrid, MINER.
- (4) **MÉNDEZ, R.**, (1990): *Las actividades industriales*, Madrid, Síntesis, 143 pp.
- (5) Diario *El País*, 26-03-1995.
- (6) **MUÑOZ, J.; ROLDAN, S.; SERRANO, A.**, (1996) "Privatizaciones: del Estado a los bancos", Madrid, Diario *El País*, 13 de julio.
- (7) **CENTENO, R.**, (2000): "El mercado de la energía. Una amenaza para la estabilidad", Madrid, Diario *El Mundo*, 17 de junio.
- (8) **AGÜERA SIRGO, J.M.**, (1994): "Es el capital, no los trabajadores, el que produce poco y gana demasiado", *Cuatro Semanas-Le Monde Diplomatique*, enero 1994, pp. 4-7.
- (9) **FUNDACIÓN FOESSA-CÁRITAS.**, (1998): *Las condiciones de vida de la población pobre en España*, Madrid.

## BIBLIOGRAFÍA

- DURAN, J.J., (1996): *Multinacionales españolas I*, Madrid, Pirámide, 284 pp.
- FEDERACIÓN MINEROMETALÚRGICA DE CC.OO., (1994): *Cambio tecnológico y organización del trabajo en la industria del automóvil*, Madrid, 143 pp.

GÓMEZ LÓPEZ, J.D. (1999): *Las baldosas cerámicas en Castellón. El impacto de la globalización en una industria tradicional*, Alicante, Universidad, 199 pp.

MARTINEZ PEINADO, J., (1999): *El capitalismo global. Límites al desarrollo y a la cooperación*, Barcelona, Icaria, 125 pp.

MÉNDEZ, R., (1990): *Las actividades industriales*, Madrid, Síntesis, 143 pp.

MÉNDEZ, R., (1997): *Geografía económica. La lógica espacial del capitalismo global*, Barcelona, Ariel, 384 pp.

MINISTERIO DE INDUSTRIA Y ENERGÍA., (1983): *Libro Blanco de la Reindustrialización*, Madrid, MINER.

MUÑOZ, J.; ROLDAN, S.; SERRANO, A., (1978): *La internacionalización del capital en España. 1959-1977*, Madrid, Cuadernos para el Diálogo, 462 pp.

TAMAMES, R., (1974): *Los monopolios en España*, Madrid, Tecnos, 170 pp.

VV.AA., (1988): *Nuevas tecnologías y transformaciones del conjunto salarial*, Madrid, Fundación de Investigaciones Marxistas, 148 pp.